

**PENENTUAN HARGA JUAL BONEKA DENGAN MENGGUNAKAN  
METODE *COST-PLUS PRICING* PADA PO MELL TOYS  
TUGAS AKHIR**

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagai Syarat Penyelesaian

Program Studi D-IV Manajemen Bisnis Industri

Pada Sekolah Tinggi Manajemen Industri

Oleh :

CINTIA MERI AIDA

1712127



POLITEKNIK STMI JAKARTA

d.h. SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI JAKARTA

Jl. Letjen Suprpto No.26 Cempaka Putih, Jakarta 10510

2016

# **LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING**

JUDUL TUGAS AKHIR

**“PENENTUAN HARGA JUAL BONEKA DENGAN MENGGUNAKAN  
METODE *COST-PLUS PRICING* PADA PERUSAHAAN MEEL TOYS”**

DISUSUN OLEH :

NAMA : CINTIA MERI AIDA

NIM : 1712127

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan

Dan Dipertahankan dalam Tugas Akhir

Sekolah Tinggi Manajemen Industri

Menyetujui

Jakarta, 26 Juli 2016

Dosen Pembimbing

(Dr.S. Sukma Adnan,SE,MPd)

NIP. 195703211984031005

**POLITEKNIK STMI JAKARTA**

**d.h. SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI JAKARTA**

**Jl. Letjen Suprpto No.26 Cempaka Putih, Jakarta 10510**

**2016**

## LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PENGUJI

### POLITEKNIK STMI JAKARTA

d.h SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PENGUJI

JUDUL TUGAS AKHIR:

“PENENTUAN HARGA JUAL BONEKA DENGAN MENGGUNAKAN  
METODE *COST-PLUS PRICING* PADA PO MELL TOYS”

DISUSUN OLEH

NAMA : CINTIA MERI AIDA

NIM : 1712127

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diuji Oleh Tim Penguji dalam Sidang Tugas Akhir Program Studi

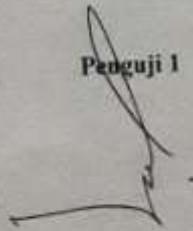
Manajemen Bisnis Industri di Politeknik STMI Jakarta

Pada hari Rabu, 26 Oktober 2016

Menyetujui,

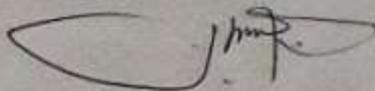
Jakarta, 26 Oktober 2016

Penguji 1



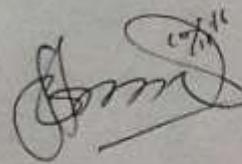
(Dr. S Sukma Adnan, SE,MPd)

Penguji 2



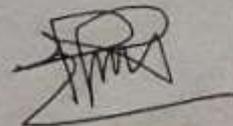
(Drs. Mulyono,MM)

Penguji 3



(P. Immanuel Bangun,SE,MM)

Penguji 4



(Drs. Marison Sitorus,MM)

# LEMBAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR



## POLITEKNIK STMI JAKARTA

d.h. SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI  
 Jl. Latjen Suprapto No. 28 Cempaka Putih, Jakarta 10510  
 Telp: (021) 4288064 Fax: (021) 42889206  
 www.stmi.ac.id



### LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA

Nama : Cimco Meri Aida  
 NIM : 1712137  
 Judul TA : Pengaruh Harga Jual Kembali dengan menggunakan metode Cost-Plus Pricing pada PO Miki TOYS  
 Pembimbing : Sukarna Adnan, SE, MPd  
 Asisten Pembimbing :

Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
2 Mei 2016	I	Bab I Pendahuluan (Acc)	
3 Mei 2016	ii	Bab II Landasan Teori (Revisi)	
25 Mei 2016	iii	Bab III (Acc)	
	iiii	- Pengajaran Bab III Metodologi Penelitian (Acc)	
2 Juni 2016	v	Pengajaran Bab IV Pengumpulan dan pengolahan Data (Revisi)	
17 Juni 2016	vi	Bab IV (Acc)	
30 Juni 2016	vii	Pengajaran Bab V Analisis & Pembahasan (Revisi)	
22 Juli 2016	viii	BAB V (Acc)	
	ix	- Pengajaran Bab VI (Revisi)	
26 Juli 2016	x	Bab VI (Acc)	

Mengetahui,  
 Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif

Mulyas  
 NIP: 19530901983051001

Pembimbing

Dr. S. Sukarna Adnan, SE, MPd  
 NIP: 19570321984031005

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

### LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya mahasiswa Politeknik STMI Jakarta d.h Sekolah Tinggi Manajemen Industri,  
Kementerian Perindustrian R.I.

Nama : CINTIA MERI AIDA

NIM : 1712127

Jurusan : Manajemen Bisnis Industri

Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan  
judul :

#### **PENENTUAN HARGA JUAL BONEKA MENGGUNAKAN METODE *COST-PLUS PRICING* PADA PERUSAHAAN MEEL TOYS**

- Dibuat dan diselesaikan, dengan menggunakan literature hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar sarjana sains terapan/sarjana di Politeknik STMI Jakarta d.h Sekolah Tinggi Manajemen Bisnis Industri atau Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir saya.

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan seperti diatas,  
maka karya Tugas Akhir saya ini dibatalkan.

Jakarta, 26 Juli 2016

Pembuat Pernyataan



(CINTIA MERI AIDA)

## **ABSTRAK**

PO Mell Toys merupakan perusahaan yang bergerak pada industri boneka, berdiri pada tahun 2011 yang didirikan oleh pasangan suami istri bernama Bapak Khotmun Arfi dan Ibu . Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh PO Mell Toys adalah perhitungan biaya produksi dan non produksi serta penentuan harga jual yang belum mencapai target laba sebesar 10%, 15%, 17% dan 20% yang diinginkan oleh perusahaan. Metode *Cost-plus pricing* adalah metode penentuan harga suatu produk atau jasa yang menggunakan biaya langsung, biaya tidak langsung dan biaya tetap, baik yang terkait dengan produksi dan penjualan produk atau jasa maupun yang tidak terkait. Biaya ini dikonversikan kebiaya per unit untuk produk, kemudian suatu persentase yang telah ditentukan terlebih dahulu ditambahkan untuk memberikan suatu margin laba, Dengan menganalisis total biaya yang terdapat dalam produksi boneka tersebut, maka perusahaan dapat mengetahui berapa harga jual yang harus diterapkan. Dengan perhitungan *Cost-plus Pricing* dapat diketahui bahwa harga jual boneka pada ukuran kecil, sedang dan besar secara berturut-turut yaitu pada tahun 2012 sebesar Rp51.179, Rp65.289 dan Rp92.098. Pada tahun 2013 sebesar Rp63.577, Rp79.596 dan Rp97.662. Pada tahun 2014 sebesar Rp70.967, Rp91.716 dan Rp104.716. Pada tahun 2015 sebesar Rp74.594, Rp99.910 dan Rp123.306.

Kata kunci : Total Biaya Penuh, dan Harga Jual *Cost- plus Pricing*.  
Laba Perusahaan

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan penyertaanNya, sehingga Penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir (TA) yang berjudul **“PENENTUAN HARGA JUAL BONEKA DENGAN MENGGUNAKAN METODE *COST-PLUS PRICING* PADA PERUSAHAAN MEEL TOYS”** yang disusun sebagai syarat akademis dalam menyelesaikan Program Pendidikan Diploma IV pada Program Studi Manajemen Bisnis Industri (MBI) di Politeknik STMI Jakarta d.h Sekolah Tinggi Manajemen Industri (STMI).

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir (TA) ini tidak mungkin terselesaikan tanpa dukungan, bimbingan, bantuan, serta doa dari berbagai pihak selama penyusunan tugas akhir. Pada kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati mengucapkan terima kasih kepada :

- Dr. Mustofa, ST, MT. Selaku Direktur Politeknik STMI Jakarta.
- Drs. Mulyono, MM. Selaku ketua jurusan MBI yang telah memotivasi penulis untuk menyelesaikan laporan ini.
- Dr.S. Sukma Adnan,SE,MPd., selaku Dosen Pembimbing yang telah memberi pengarahan dan motivasi bagi penulis saat menyelesaikan laporan ini.
- Kedua orang tua dan keluarga, yang telah memberi doa kasih sayang dan dorongan material sehingga penulis mampu menyelesaikan laporan ini.
- Bapak Kotmun Arfi dan Ibu Yasmiati, selaku pemilik PO Mell Toys yang telah mengizinkan dan membimbing penulis dalam penelitian untuk penyelesaian laporan ini.
- Muhammad Adnan Fauzi, Muthia Azzahra, Dini Damayanti, Mega Puspasari, Muzdalifah, Rahma Maulina, Safrina, Tri Astuti, Mustika Mawarti, Dini Amalia, Sarah Octavia, Fransisca, Fifi Khitotul dan Jihan Wulan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan laporan.

- Industri yang telah memberikan izin tempat untuk penulis menyelesaikan laporan.
- Rekan-rekan seperjuangan Manajemen Bisnis Industri (MBI) 2012 yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan laporan.
- Seluruh Staff Sekolah Tinggi Manajemen Industri (STMI) beserta dosen pengajar.
- Semua pihak yang telah berjasa kepada Penulis dalam menyusun Tugas Akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir (TA) ini masih terdapat banyak kekurangan. Kritik dan saran sangat diharapkan untuk kesempurnaan penelitian di masa datang. Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Jakarta, 26 Juli 2016

Cintia Meri Aida

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING .....	i
LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PENGUJI .....	ii
LEMBAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR .....	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN .....	ivi
ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	2
1.3 Batasan Masalah .....	2
1.4 Tujuan Penelitian .....	3
1.5 Manfaat Penelitian .....	3
1.6 Sistematika Penulisan.....	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
2.1 Pengertian dan Peranan Akuntansi Biaya .....	6
2.2 Biaya .....	7
2.2.1 Pengertian biaya.....	7
2.2.2 Klasifikasi biaya.....	7
2.2.3 Objek biaya .....	11
2.3 Harga.....	11
2.3.1 Pengertian Harga.....	12
2.3.2 Tujuan Penetapan Harga .....	12
2.3.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga .....	13
2.3.4 Startegi Penetapan Harga .....	13
2.3.5 Metode Penentuan Harga Jual Produk .....	13

2.4	Harga Pokok Penjualan.....	16
2.4.1	Tujuan Harga Pokok Penjualan.....	17
2.4.2	Manfaat Harga Pokok Penjualan.....	19
2.4.3	Metode Penentuan Harga Pokok Produksi.....	19
2.5	Aspek Keuangan .....	20
2.5.1	Pengertian Laporan Keuangan .....	21
2.5.2	Tujuan kaporan keuangan .....	21
2.5.3	Bentuk Laporan Keuangan.....	22
2.5.4	Fungsi Laporan Keuangan .....	24
2.6	Aspek Pemasaran .....	24
2.6.1	Pengertian Pemasaran .....	24
2.6.2	Tujuan Pemasaran .....	25
2.6.3	Bauran Pemasaran.....	25
2.6.4	Struktur Pasar.....	27
2.7	Aspek Produksi .....	28
2.7.1	Pengertian Manajemen Produksi.....	28
2.7.2	Ruang Lingkup Manajemen Produksi Dan Operasi.....	29
2.7.3	Proses Produksi/Operasi .....	30
2.8	Aspek Personalia.....	31
2.8.1	Perekrutan dan Penempatan Karyawan.....	31
2.8.2	Audit SDM (Evaluasi) .....	32
2.8.3	Pengembangan Karyawan.....	32
2.8.4	Kesejahteraan Karyawan.....	33
2.8.5	Pemutusan Hubungan Kerja.....	33
2.8.6	Produktivitas .....	33
<b>BAB III Metodologi Penelitian .....</b>		<b>35</b>
3.1	Metode Pengumpulan Data.....	35
3.2	Metode Pengolahan Data .....	36
3.3	Teknik Analisis .....	37
<b>BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA .....</b>		<b>39</b>
4.1	Pengumpulan Data .....	39
4.1.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	39
4.1.2	Aspek Pemasaran .....	45

4.1.3	Aspek Produksi .....	52
4.1.4	Aspek Personalia.....	62
4.1.5	Aspek Keuangan .....	65
4.2	Pengolahan Data .....	72
4.2.1	Aspek Keuangan .....	79
<b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>89</b>
5.1	Analisis.....	89
5.1.1	Perhitungan Harga Jual Menurut Perusahaan .....	89
5.1.2	Perhitungan Harga Jual Menurut <i>Cost-Plus Pricing</i> .....	93
5.1.3	Laba yang diperoleh Perusahaan.....	97
5.2	Pembahasan.....	101
5.2.1	Penetapan Harga Jual Berdasarkan Hitungan Perusahaan .....	101
5.2.2	Penetapan Harga Jual Berdasarkan Perhitungan Metode <i>Cost-Plus Pricing</i> .....	101
5.2.3	Perbedaan Harga Jual yang ditetapkan Perusahaan dengan menggunakan Metode <i>Cost-Plus Pricing</i> .....	102
5.2.4	Perbandingan dengan Harga Jual Pesaing.....	103
5.2.5	Perbandingan Laba yang diperoleh.....	104
5.2.6	Pertumbuhan Produksi .....	104
5.2.7	Produktivitas Tenaga Kerja.....	105
5.2.8	Pemasaran.....	105
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>		<b>107</b>
6.1	Kesimpulan .....	107
6.2	Saran.....	108
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>110</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Produk 2012-2015.....	45
Tabel 4.2 Penjualan 2012-2015.....	47
Tabel 4.3 Biaya Promosi .....	48
Tabel 4.4 Biaya Pemasaran .....	50
Tabel 4.5 Biaya Produksi .....	59
Tabel 4.6 Tenaga Kerja .....	62
Tabel 4.7 Produktivitas Tenaga Kerja.....	64
Tabel 4.8 Biaya Investasi .....	65
Tabel 4.9 Penyusutan .....	68
Tabel 4.16 Pembelian Bahan Baku .....	72
Tabel 4.17 Biaya Tenaga Kerja.....	74
Tabel 4.18 Biaya <i>Overhead</i> Pabrik .....	74
Tabel 4.19 BOP yang dikeluarkan .....	76
Tabel 4.16 Biaya Administrasi dan Umum.....	77
Tabel 4.17 Biaya Pemasaran .....	78
Tabel 4.10 Laporan Harga Pokok Penjualan.....	79
Tabel 4.11 Laporan Laba Rugi.....	84
Tabel 4.12 Arus Kas Tahun 2012-2015 .....	85
Tabel 4.13 Neraca .....	86
Tabel 4.14 Total Produksi.....	88
Tabel 5.1 Total Biaya Penuh menurut Perusahaan Tahun 2012 .....	89
Tabel 5.2 Total Biaya Penuh menurut Perusahaan Tahun 2013 .....	90
Tabel 5.3 Total Biaya Penuh menurut Perusahaan Tahun 2014 .....	91
Tabel 5.4 Total Biaya Penuh menurut Perusahaan Tahun 2015 .....	92
Tabel 5.5 Total Biaya Penuh Tahun 2012.....	93
Tabel 5.6 Total Biaya Penuh Tahun 2013.....	94
Tabel 5.7 Total Biaya Penuh Tahun 2014.....	95
Tabel 5.4 Total Biaya Penuh Tahun 2015.....	96

Tabel 5.5 Data Penjualan Tahun 2012-2015.....	97
Tabel 5.6 Laba <i>Cost-plus Pricing</i> .....	99
Tabel 5.7 Laba <i>FullCostting</i> .....	100
Tabel 5.8 Harga Jual menurut Perhitungan Perusahaan.....	101
Tabel 5.9 Harga Jual berdasarkan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> .....	102
Tabel 5.10 Selisih Harga Jual Perusahaan dengan Metode <i>Cost-Plus Pricing</i> ....	103
Tabel 5.11 Selisih Laba Perusahaan dengan Metode <i>Cost-Plus Pricing</i> .....	104
Tabel 5.12 Laju Pertumbuhan Jumlah Unit Produksi .....	105
Tabel 5.13 Produktivitas Tenaga Kerja.....	105
Tabel 5.14 Selisih Laba.....	106
Tabel 5.18 Perbandingan Harga Jual <i>Cost-plus pricing</i> , Perusahaan dan Pesaing	103

## DAFTAR GAMBAR

Gambar4.1 Struktur Organisasi.....	43
Gambar 4.2 salah satu contoh boneka.....	53
Gambar 4.3 Bahan Baku .....	53
Gambar 4.4 Bahan Penolong.....	54
Gambar 4.5 Alat Potong Bahan .....	54
Gambar 4.6 Mesin Jahit .....	55
Gambar 4.8 Layout Pabrik .....	57

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Di era globalisasi saat ini pertumbuhan ekonomi semakin pesat. Dengan pesatnya perekonomian saat ini persaingan dalam dunia usaha semakin besar dan ketat. Persaingan yang sering terjadi dalam dunia usaha sulit dihindari baik dalam skala besar atau kecil. Untuk menghindari hal tersebut perusahaan harus memiliki strategi khusus.

Strategi tersebut dapat berupa meningkatkan kualitas, meminimumkan biaya produksi dan penentuan harga jual. Dalam menentukan harga jual perusahaan harus mempertimbangkan beberapa faktor. Faktor ini dapat ditemukan dari dalam atau dari luar perusahaan yang dipengaruhi dari segi permintaan dan penawaran konsumen.

Dalam menentukan harga jual perusahaan harus menghitung biaya yang dikeluarkan secara akurat dan telit. Biaya tersebut terdiri dari biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya produksi berupa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya nonproduki biaya pemasaran dan biaya administrasi&umum.

Menurut Mulyadi terdapat dua pendekatan dalam penentuan harga pokok produksi,yaitu pendekatan *full costing* (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik)dan *variable costing*

Harga jual yang ditentukan perusahaan harus dapat menutupi semua biaya yang dikeluarkan dan harus mendapatkan laba tinggi sehingga perusahaan dapat memperluas usaha tersebut. Tujuan utama dari sebuah perusahaan selain untuk memenuhi kebutuhan konsumen ialah ,memperoleh laba setinggi mungkin.

PO Mell Toys merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang produksi boneka yang didirikan oleh sepasang suami istri yang bernama Khotmun Arfi dan Yasmiati. Perusahaan ini terletak di daerah Rawalumbu, Bekasi. Permasalahan yang terdapat pada PO Mell Toys adalah dalam melakukan analisis harga pokok produksi yang tidak sesuai dengan kaidah akuntansi. Dalam

perhitungan harga pokok produksi perusahaan tidak memasukkan biaya penyusutan.

Dengan menganalisis harga pokok produksi maka perusahaan dapat mengetahui berapa harga jual yang harus ditetapkan pada setiap produk yang akan dihasilkan dengan menyesuaikan keuntungan yang diharapkan. Kondisi tempat pemasarannya dengan persaingan ketat, perusahaan diharuskan untuk memajukan usahanya. Oleh karena itu, PO Mell Toys memerlukan tinjauan terhadap analisis perhitungan harga pokok produksi. Karena analisis ini dapat memberikan informasi yang diperlukan manajemen untuk menentukan harga jual yang akan ditetapkan sesuai dengan keuntungan yang diharapkan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, penulis mencoba menguraikan tentang pengumpulan dan mengklasifikasi biaya produksi yang membentuk harga jual produk di dalam suatu penulisan ilmiah dengan judul **“PENENTUAN HARGA JUAL BONEKA DENGAN MENGGUNAKAN METODE *COST-PLUS PRICING* PADA PERUSAHAAN MEEL TOYS”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian di atas maka permasalahan pokok yang akan dibahas penulis dalam Tugas Akhir adalah bagaimana penetapan harga jual produk boneka dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* pada perusahaan PO Mell Toys di Bekasi.

Adapun permasalahan yang akan dibahas antara lain :

1. Bagaimana penetapan harga jual menurut PO Mell Toys?
2. Bagaimana penetapan harga jual menurut metode *cost-plus pricing*?
3. Apakah terdapat perbedaan antara harga jual berdasarkan perhitungan perusahaan dengan perhitungan berdasarkan *cost-plus pricing*?

## **1.3 Batasan Masalah**

Agar penelitian ini mempunyai alur yang jelas dan tidak menyimpang dari pembahasan dan tujuan-tujuan yang telah ditetapkan, maka dibuatlah beberapa pembatasan masalah :

1. Penelitian dilakukan pada PO Mell Toys di Rawalumbu, Bekasi.
2. Produk yang diteliti adalah produk boneka dengan ukuran kecil, sedang dan besar.
3. Data yang digunakan adalah data perusahaan selama periode tahun 2012-2015.
4. Bagaimana perhitungan harga pokok produksi pada CV. NAYA dengan menghitung biaya produksi secara keseluruhan.
5. Bagaimana menentukan harga jual dengan metode *cost-plus pricing*?

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini dengan diperolehnya data historis laporan keuangan dari tahun 2012-2015 maka dapat melakukan sebagai berikut maka dapat melakukan:

1. Untuk mengetahui harga jual per unit menurut perusahaan.
2. Untuk mengetahui harga jual per unit menurut metode *cost-plus pricing*.
3. Untuk mengetahui perbandingan harga jual menurut perhitungan perusahaan dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* sehingga dapat diketahui besarnya pajak yang dikeluarkan oleh perusahaan.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

1. Bagi Perusahaan

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi PO Mell Toys sendiri adalah untuk sebagai dasar penetapan harga jual untuk tahun 2015.

2. Bagi Penulis

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi penulis adalah sebagai tambahan pengalaman, dan dapat memperluas wawasan dan ilmu pengetahuan.

3. Bagi Pembaca

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi pembaca adalah sebagai sumber informasi tambahan dan bahan referensi bagi para akademisi dalam menyusun tugas akhir.

4. Bagi STMI

Dapat menambah referensi dan masukan bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi mengenai metode *cost-plus pricing* dalam penetapan harga .

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Untuk memudahkan pengkajian, penulisan, pembahasan, dan penyusunan laporan tugas akhir ini, maka peneliti membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisikan latar belakang masalah, pokok permasalahan, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat tugas akhir, serta sistematika penulisan.

### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab ini berisikan landasan teori atau konsep yang digunakan sebagai dasar pemikiran ilmiah untuk membahas dan menganalisa permasalahan yang ada.

### **BAB III: METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisikan metode penelitian meliputi jenis data yang dibutuhkan, sumber data, cara mengumpulkan data, cara pengolahan data dan teknik analisis.

### **BAB IV: PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

Bab ini berisikan pengumpulan data-data yang dibutuhkan untuk pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih, pengolahan data tersebut akan digunakan dalam analisa data.

### **BAB V: ANALISA DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisikan analisa serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari data pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

## **BAB VI: KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan perusahaan dan peneliti selanjutnya.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Pengertian dan Peranan Akuntansi Biaya**

Menurut Bastian dan Nurlela, akuntansi biaya adalah bidang ilmu akuntansi yang mempelajari bagaimana cara mencatat, mengukur dan pelaporan informasi biaya yang digunakan. Di samping itu akuntansi biaya juga membahas tentang penentuan harga pokok dari suatu produk yang diproduksi dan dijual kepada pemesan maupun untuk pasar, serta untuk persediaan produk yang akan dijual.

Sedangkan menurut Mulyadi, akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya pembuatan serta penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya.

Akuntansi biaya melengkapi manajemen dengan perangkat akuntansi untuk kegiatan perencanaan dan pengendalian. Peranan akuntansi biaya dalam hal pencatatan, penyajian, dan analisis data biaya dapat membantu manajemen dalam menyelesaikan tugas-tugas berikut :

1. Menyusun dan melaksanakan rencana serta anggaran operasi perusahaan dalam kondisi yang ekonomis dan bersaing.
2. Menetapkan metode kalkulasi biaya dan prosedur yang menjamin adanya pengendalian dan jika memungkinkan, pengurangan atau pembenahan biaya.
3. Menentukan nilai persediaan dalam rangka kalkulasi biaya dan penetapan harga, serta sewaktu-waktu memeriksa jumlah persediaan dalam bentuk fisis.
4. Menghitung biaya dan laba perusahaan untuk periode akuntansi tahunan atau periode yang lebih singkat.

5. Memilih alternatif terbaik yang bisa menaikkan pendapatan atau menurunkan biaya.

## **2.2 Biaya**

### **2.2.1 Pengertian biaya**

biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Contoh persediaan bahan baku, persediaan produk dalam proses, persediaan produk selesai dan supplies atau aktiva yang belum digunakan.

### **2.2.2 Klasifikasi biaya**

#### **1. Biaya dalam hubungan dengan produk**

Biaya dalam hubungan dengan produk dapat dikelompokkan menjadi biaya produksi dan biaya nonproduksi

#### **Biaya produksi**

Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Biaya produksi ini juga disebut dengan biaya produk yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan suatu produk, dimana biaya ini merupakan bagian dari persediaan. Berikut adalah penjelasannya:

##### **1. Biaya bahan baku langsung**

Biaya bahan baku langsung adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

Contoh:

- Kayu dalam pembuatan meubel
- Kain dalam pembuatan pakaian
- Karet dalam pembuatan ban
- Kulit dalam pembuatan sepatu
- Tepung dalam pembuatan kue

## 2. Tenaga kerja langsung

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

Contoh:

- Upah koki kue
- Upah tukang serut dan potong kayu dalam pembuatan meubel
- Tukang jahit, bordir, pembuat pola dalam pembuatan pakaian
- Operator mesin jika menggunakan mesin

## 3. Biaya *overhead* pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah selain biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam mengubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Biaya *overhead* dapat dikelompokkan menjadi elemen:

### a. Bahan tidak langsung (bahan pembantu atau penolong)

Bahan tidak langsung adalah bahan yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relatif lebih kecil dan biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

### b. Tenaga kerja tidak langsung

Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

### c. Biaya tidak langsung lainnya

Biaya tidak langsung lainnya adalah biaya selain bahan tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

## **Biaya non produksi**

Biaya non produksi adalah biaya yang tidak berhubungan dengan proses produksi. Biaya non produksi ini disebut dengan biaya komersial atau biaya operasi. Biaya ini dapat dikelompokkan menjadi elemen:

1. Beban pemasaran

Beban pemasaran atau biaya penjualan adalah biaya yang dikeluarkan apabila selesai dan siap dipasarkan ketangan konsumen

Contoh:

- Beban iklan
- Promosi
- Komisi penjualan
- Pengiriman penjualan
- Sample barang gratis
- Hiburan
- Gaji bagian penjualan
- Telepon dan telegraf
- Biaya penjualan
- Biaya lain-lain

2. Biaya administrasi

Biaya administrasi adalah biaya yang dikeluarkan dalam hubungan dengan kegiatan penentuan kebijakan, pengarahan, pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien

Contoh:

- Gaji administrasi kantor
- Sewa kantor
- Penyusutan kantor
- Biaya piutang tak tertagih
- Biaya urusan kantor
- Biaya alat tulis
- Biaya lain-lain

### 3. Beban keuangan

Beban keuangan adalah biaya yang muncul dalam melaksanakan fungsi-fungsi keuangan.

Contoh:

- Beban bunga

## **2. Biaya dalam hubungan dengan volume produksi**

Biaya dalam hubungan dengan volume biaya atau perilaku biaya dapat dikelompokkan menjadi elemen:

### 1. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi dalam rentang relevan, tetapi secara per-unit tetap.

Contoh:

- Perlengkapan
- Bahan bakar
- Peralatan kecil
- Kerusakan bahan
- Biaya peniriman
- Upah lembur
- Biaya pengangkutan

### 2. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara totalitas bersifat tetap dalam rentang relevan tertentu tetapi secara per-unit berubah.

Contoh:

- Gaji eksekutif produksi
- Penyusutan jika menggunakan metode garis lurus
- Pajak properti
- Amortisasi

- Gaji supervisor
- Asuransi
- Gaji satpam
- Sewa
- Pemeliharaan dan perbaikan gedung dan bangunan

### 3. Biaya semi

Biaya semi adalah biaya di dalamnya mengandung unsur tetap dan variabel. Biaya ini dapat dikelompokkan:

- Biaya semi variabel

Biaya semi variabel adalah biaya didalamnya mengandung unsur tetap dan memperlihatkan karakter tetap dan variabel. Contoh: biaya listrik, telpon dan air, bensin, perlengkapan, asuransi, pajak penghasilan, biaya perjalanan dinas.

- Biaya semi tetap

Biaya semi tetap adalah biaya yang berubah dan volume secara bertahap. Contoh: gaji penyelia.

#### 2.2.3 Objek biaya

Ojek biaya atau tujuan biaya (*cost objective*) adalah tempat dimana biaya atau aktivitas diakumulasikan atau diukur. Unsur aktivitas-aktivitas yang dapat dijadikan sebagai objek biaya adalah produk, produksi, departemen, divisi, lini produk, kontrak, pesanan pelanggan, proyek, proses dan tujuan strategi.

### 2.3 Harga

Dalam memasarkan suatu produk suatu perusahaan pada umumnya berkaitan langsung dengan masalah penetapan harga jual suatu produk. Apakah harga yang ditentukan sesuai atau tidak dengan kualitas yang diberikan? Berapakah harga yang sesuai? Jika penentuan atau penetapan harga jual tidak sesuai dengan kondisi produk, tentu saja akan menjadi masalah bagi pemasar.

### **2.3.1 Pengertian Harga**

Menurut Kotler pada buku dasar – dasar manajemen pemasaran, harga adalah sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk tertentu. Perusahaan menetapkan harga jual dalam berbagai cara. Di perusahaan kecil, harga seringkali ditetapkan oleh manajemen puncak, sedangkan pada perusahaan besar harga ditangani oleh para manajer divisi atau manajer lini produk.

### **2.3.2 Tujuan Penetapan Harga**

Dalam penetapan harga pada sebuah produk perusahaan mengikuti prosedur enam langkah ini (Kotler, 1992)

- Perusahaan dengan hati-hati menyusun tujuan-tujuan pemasaran, misalnya mempertahankan hidup, meningkatkan laba dan ingin memenangkan bagian pasar.
- Perusahaan menentukan kurva permintaan yang memperlihatkan kemungkinan jumlah produk yang akan terjual per periode, pada tingkatan-tingkatan harga alternatif.
- Perusahaan memperkirakan bagaimana biaya akan bervariasi pada tingkatan produksi yang berbeda-beda.
- Perusahaan mengamati harga-harga para pesaing sebagai dasar untuk menetapkan harga mereka sendiri.
- Perusahaan memilih salah satu dari metode penetapan harga terdiri dari penetapan harga biaya plus, analisis pulang pokok dan penetapan laba sasaran, penetapan harga nilai yang diperoleh, penetapan harga yang sesuai dengan laju perkembangan dan penetapan harga dalam sampul tertutup.
- Perusahaan memilih harga final.

Menurut Adrian Payne (dalam bukunya Rambat & Hamdani, 2008) tujuan penetapan harga, yaitu bertahan, memaksimalkan laba, memaksimalkan penjualan, prestise, pengembangan atas investasi (ROI).

### 2.3.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga

Pada dasarnya ada dua faktor yang mempengaruhi penetapan harga (William J. Stanto, 1997), yaitu memperkirakan permintaan produk (*estimate for the product*) dan reaksi pesaing (*competitive reaction*).

### 2.3.4 Strategi Penetapan Harga

Untuk memenangkan sebuah persaingan, maka pihak produsen harus menentukan harga yang tepat bagi produknya. Menurut Indriyo Gitosudarmo (1999) ada dua strategi penetapan harga, yaitu strategi harga bagi produk baru dan strategi harga bauran produk. Selain strategi tersebut ada juga penetapan harga memakai metode, yaitu metode biaya tambah (*cost-plus pricing method*), metode harga keseimbangan permintaan dan suplai dan metode harga pesaing.

### 2.3.5 Metode Penentuan Harga Jual Produk

Dalam keadaan normal, harga jual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi. Dalam keadaan khusus, harga jual produk tidak dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya penuh, setiap harga jual diatas biaya variabel telah memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Terdapat 3 metode penentuan harga jual menurut (Mulyadi : 1993) :

#### 1. Penentuan Harga Jual Normal (Normal Pricing)

- *Cost-Plus Pricing*

Metode penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan istilah *cost-plus pricing* yaitu penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu persentase *markup* (tambahan diatas jumlah biaya) yang dihitung dengan formula tertentu.

Harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal ditentukan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Laba yang diharapkan}$$

Dengan demikian ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual ini yaitu taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan.

Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan yaitu :

- a. *Full costing* menggunakan taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual yang terdiri dari biaya – biaya yang bersifat tetap. Yang merupakan biaya tetap adalah biaya gaji karyawan, biaya administrasi dan umum dan biaya depresiasi.
- b. *Variable costing* menggunakan taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual yang terdiri dari biaya – biaya yang bersifat variabel seperti biaya pemasaran dan biaya perawatan mesin dan peralatan.

Selanjutnya jika biaya dipakai sebagai penentuan harga jual, baik dalam pendekatan *full costing* maupun *variable costing*, biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua yaitu biaya dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dan biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk. Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambahkan kepada laba yang diharapkan untuk kepentingan perhitungan persentase *markup*.

Rumus perhitungan harga jual atas dasar biaya secara umum dapat dinyatakan sebagai berikut :

$$\text{Harga Jual per unit} = \text{Total Biaya yang berhubungan} + \text{persentase mark up langsung}$$

Persentase markup dihitung dengan rumus :

$$\text{Persentase markup} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}}$$

Menurut Abdul Halim dalam buku Manajemen Akuntansi pendekatan ada tiga konsep dalam pendekatan *cost-plus pricing*, yaitu: biaya total, biaya produksi dan biaya variabel. Dengan rumus sebagai berikut:

1. 
$$\text{Biaya Produksi} = \text{BBB} + \text{BTKL} + \text{BOP}$$
2. 
$$\text{Biaya Total} = \text{Biaya Produksi} + \text{Biaya pemasaran} + \text{Biaya Administ}$$
3. 
$$\text{Biaya per unit} = \frac{\text{biaya total}}{\text{unit}}$$
4. 
$$\text{Laba yang diinginkan} = \dots\% \times \text{Jumlah aktiva yang dii}$$
5. 
$$\text{Persentasi markup} = \frac{\text{Laba yang dikehendaki}}{\text{Biaya Total}} \times 100\%$$

## 2. Penentuan Harga Jual dalam *Cost-type Contract (Cost-type Contract Pricing)*.

*Cost-type Contract* adalah kontrak pembuatan produk atau jasa yang dimana pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar presentasi tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut. Jika dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa yang akan dijual dimasa yang akan datang ditentukan dengan metode *cost-plus pricing*, berdasarkan taksiran biaya penuh sebagai dasar, dalam *cost-type contract* harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

## 3. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (*Special Order Pricing*).

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan reguler perusahaan. Biasanya konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga dibawah harga jual normal, bahkan sering kali harga yang diminta oleh konsumen berada dibawah biaya penuh, karena

biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang besar. Dalam keadaan seperti ini, yang perlu dipertimbangkan oleh manajer penentu harga jual adalah :

- a. Pesanan reguler adalah pesanan yang dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran. Dengan demikian jika manajer penentu harga jual yakin bahwa seluruh biaya tetap dalam tahun anggaran akan dapat ditutup oleh pesanan yang reguler, maka pesanan khusus dapat dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Dengan demikian jika misalnya kapasitas produksi belum seluruhnya dipakai, dan masih mampu untuk melayani pesanan khusus, manajer penentu harga jual dapat menerima harga jual yang berada dibawah harga jual normal, bahkan dibawah biaya penuh untuk memproduksi dan memasarkan produk.
- b. Jika misalnya dengan penerimaan pesanan khusus, perusahaan diperkirakan tidak hanya akan mengeluarkan biaya variabel saja, namun memerlukan biaya tetap, karena harus beroperasi diatas kapasitas yang tersedia, maka harga jual pesanan khusus diatas biaya variabel ditambah dengan kenaikan biaya tetap karena pesanan khusus tersebut.

#### **2.4 Harga Pokok Penjualan**

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela dalam buku Akuntansi Biaya harga pokok penjualan adalah harga pokok yang sudah terjual dalam periode waktu berjalan yang diperoleh dengan menambah harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk selesai akhir. Harga pokok penjualan juga terkait pada periode tertentu.

Harga Pokok Penjualan adalah harga patokan atau pokok yang dimiliki oleh penjual ketika ia akan menjual suatu barang (Ryan Ariefiansyah dan Miyosi Margi Utami, Cara Membuat HPP dengan Praktis, 2012:3). HPP pada perusahaan manufaktur adalah harga pokok produksi ditambah dengan biaya-biaya lain yang dikeluarkan sampai barang tersebut siap untuk dijual.

$$\text{Harga Poko Penjualan} = \text{Harga Pokok Produksi} + \text{Persediaan Barang Awal} - \text{Persediaan Barang Akhir}$$

HPP muncul pada laporan laba/rugi sebagai komponen utama dari biaya operasi. HPP disebut juga sebagai biaya penjualan. Yang termasuk dalam harga pokok penjualan adalah biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik serta yang tidak termasuk dalam HPP adalah penjualan, iklan atau riset dan pengembangan.

#### **2.4.1 Tujuan Harga Pokok Penjualan**

Perusahaan dapat dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan untuk menghasilkan keluaran. Perusahaan mengolah masukan berupa sumber ekonomi untuk menghasilkan keluaran berupa sumber ekonomi lain yang nilainya harus lebih tinggi daripada nilai masukaannya. Oleh karena itu manajemen harus selalu berusaha agar nilai keluaran lebih tinggi daripada nilai masukan yang dikorbankan untuk menghasilkan keluaran tersebut, sehingga kegiatan organisasi dapat menghasilkan laba.

Dengan laba perusahaan akan memiliki kemampuan untuk berkembang dan tetap mampu mempertahankan eksistensinya sebagai suatu sistem dimasa yang akan datang. Perusahaan yang berhasil dalam mencapai tujuannya dapat diukur dari seberapa besar laba yang diperoleh.

Perhitungan harga pokok produksi bertujuan untuk menentukan besarnya harga pokok yang dikeluarkan untuk produksi perusahaan. Informasi perhitungan akan menyajikan secara total maupun perunit harga pokok produksi.

Tujuan harga pokok produksi (Mulyadi:2009) adalah sebagai berikut :

- a. Menentukan harga jual produk
- b. Untuk memantau realisasi biaya produksi.
- c. Menghitung laba atau rugi periodik.
- d. Menentukan harga pokok produk dalam proses dan produk selesai yang disajikan dalam neraca.

Biaya produksi atau Harga Pokok Produksi (*Cost of Goods Manufactured*) merupakan kumpulan dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh dan mengolah bahan baku sampai menjadi barang jadi. Biaya-biaya tersebut terdiri dari:

1. Biaya bahan baku langsung

Biaya bahan baku langsung adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

Contoh:

- Kayu dalam pembuatan meubel
- Kain dalam pembuatan pakaian
- Karet dalam pembuatan ban
- Kulit dalam pembuatan sepatu
- Tepung dalam pembuatan kue

2. Tenaga kerja langsung

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

Contoh:

- Upah koki kue
- Upah tukang serut dan potong kayu dalam pembuatan meubel
- Tukang jahit, bordir, pembuat pola dalam pembuatan pakaian
- Operator mesin jika menggunakan mesin

3. Biaya *overhead* pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah selain biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam mengubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

Biaya *overhead* dapat dikelompokkan menjadi elemen:

- a. Bahan tidak langsung (bahan pembantu atau penolong)

Bahan tidak langsung adalah bahan yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relatif lebih kecil dan biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

b. Tenaga kerja tidak langsung

Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

c. Biaya tidak langsung lainnya

Biaya tidak langsung lainnya adalah biaya selain bahan tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

#### **2.4.2 Manfaat Harga Pokok Penjualan**

Ada 2 manfaat dari harga pokok penjualan:

1. Sebagai patokan untuk menentukan harga jual
2. Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian.

#### **2.4.3 Metode Penentuan Harga Pokok Produksi**

Menurut Mulyadi dalam perhitungan harga pokok dikenal dua pendekatan yaitu:

1. Perhitungan harga pokok penuh (*full costing*), dan
2. Perhitungan harga pokok variabel (*variable costing*).

#### **Perhitungan Harga Pokok Produksi Penuh (*full costing*)**

*Full costing* merupakan metode penentuan kos produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam kos produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap. Dengan demikian kos produksi menurut metode *full costing* terdiri dari unsur biaya produksi berikut:

1. Biaya bahan baku	xxx
2. Biaya tenaga kerja langsung	xxx
3. Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	xxx
4. Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	<u>xxx</u>
5. Kos produksi	xxx

Kos produksi yang dihitung dengan pendekatan *full costing* terdiri dari unsur kos produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik) ditambah dengan biaya nonproduksi (biaya pemasaran dan biaya administrasi & umum).

### **Perhitungan harga pokok produksi variabel (*variable costing*)**

*Variable costing* merupakan metode penentuan kos produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam kos produksi, yaitu terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik variabel. Dengan demikian kos produksi menurut metode *variable costing* terdiri dari unsur biaya produksi berikut ini:

1. Biaya bahan baku	xxx
2. Biaya tenaga kerja langsung	xxx
3. Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	<u>xxx</u>
4. Kos produksi	xxx

Kos produksi yang diperhitungkan dengan pendekatan *variable costing* terdiri dari unsur kos produksi variabel (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik variabel) ditambah dengan biaya nonproduksi variabel (biaya pemasaran variabel dan biaya administrasi & umum variabel)

## **2.5 Aspek Keuangan**

Menurut Ridwan dan Inge dalam buku Analisis Laporan Keuangan, Keuangan adalah ilmu sekaligus seni pengelolaan uang yang berpengaruh pada kehidupan individu maupun organisasi. Selain sebagai seni dan ilmu, keuangan juga dapat diartikan sebagai manajemen keuangan dan asset. Manajemen

keuangan merupakan salah satu bidang manajemen fungsional dalam suatu perusahaan, yang mempelajari tentang penggunaan dana, memperoleh dana dan pembagian hasil operasi perusahaan

### **2.5.1 Pengertian Laporan Keuangan**

Munawir (2007 : 5) dalam buku Analisa Laporan Keuangan menyebutkan, laporan keuangan adalah suatu bentuk pelaporan yang terdiri dari neraca dan perhitungan laba rugi serta laporan perubahan modal kerja, dimana neraca menunjukkan jumlah aktiva, hutang dan modal dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu, sedangkan perhitungan laba rugi memperlihatkan hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan serta biaya yang terjadi selama periode tertentu, dan laporan perubahan modal menunjukkan sumber dan penggunaan atau alasan-alasan yang menyebabkan perubahan modal perusahaan.

Dapat disimpulkan laporan keuangan adalah suatu laporan yang menggambarkan hasil dari proses akuntansi yang menunjukkan posisi sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan selama satu periode. Selain itu, laporan keuangan juga menunjukkan kinerja keuangan perusahaan yang ditunjukkan dengan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan dengan sumber daya yang dimiliki perusahaan.

### **2.5.2 Tujuan laporan keuangan**

Salah satu tugas penting setelah akhir tahun adalah menganalisis laporan keuangan perusahaan. Analisis ini didasari pada laporan keuangan yang sudah disusun. Tujuan laporan keuangan menurut Bernstein (1983) adalah sebagai berikut:

1. *Screening*

Analisis dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui situasi dan kondisi perusahaan dari laporan keuangan tanpa pergi langsung ke lapangan.

2. *Understanding*

Memahami perusahaan, kondisi keuangan, dan hasil usahanya.

3. *Forecasting*

Analisis digunakan untuk meramalkan kondisi keuangan perusahaan di masa yang akan datang.

4. *Diagnosis*

Analisis dimaksudkan untuk melihat kemungkinan adanya masalah-masalah yang terjadi baik dalam manajemen, operasi, keuangan atau masalah lain dalam perusahaan lain.

5. *Evaluation*

Analisa dilakukan untuk menilai prestasi manajemen dalam mengelola perusahaan.

### **2.5.3 Bentuk Laporan Keuangan**

Laporan keuangan terdiri dari laporan laba/rugi, laporan perubahan modal, dan laporan arus kas dan neraca. Sebelum menghitung laporan laba/rugi perusahaan harus lebih dahulu menghitung harga pokok produksi.

Menurut S. Munawir, laporan keuangan pada umumnya terdiri dari neraca, laporan laba rugi, dan laporan perubahan modal atau laba yang ditahan, walaupun dalam praktiknya sering diikutsertakan beberapa daftar yang sifatnya untuk memperoleh kejelasan lebih lanjut. Misalnya, laporan perubahan modal, laporan arus kas, perhitungan harga pokok, maupun daftar-daftar lampiran yang lain.

#### **1. Laporan Laba dan Rugi**

Laporan laba rugi juga disebut “laporan pendapatan” (*statement of earnings*), menyaikan pendapatan, beban, laba bersih, dan laba persaham untuk suatu periode akuntansi, biasanya setahun atau satu triwulan. Laporan laba rugi merupakan salah satu dari banyak suatu paket laporan keuangan. Laporan laba rugi biasanya menyajikan hasil usaha – pendapatan, beban, laba atau rugi bersih dan laba atau rgi per saham – untuk periode akuntansi tertentu.

$$\text{Laba bersih} = \text{Laba Kotor} - \text{Beban Usaha}$$

$$\text{Laba Kotor} = \text{Penjualan Bersih} - \text{Harga Pokok Penjualan}$$

## 2. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas memberikan informasi tentang arus kas masuk dan keluar dari kegiatan operasi, pendanaan dan investasi selama suatu periode akuntansi. Laporan arus kas diwajibkan oleh SFAS No.95 memberikan satu langkah besar ke depan dalam pengukuran dan pengungkapan akuntansi, karena sangat relevan bagi pemakai laporan keuangan. Dalam laporan, arus kas dibagi menjadi aktivitas operasi, aktivitas investasi dan aktivitas pendanaan.

Laporan arus kas disusun dengan cara menghitung semua perubahan dalam akun neraca, termasuk kas, selanjutnya buatlah daftar semua perubahan akun itu kecuali arus kas *masuk* dan arus kas *keluar*, dan kategorisasikan arus ke dalam *aktivitas operasi, aktivitas pendanaan dan aktivitas investasi*.

## 3. Neraca

Neraca menunjukkan kondisi keuangan atau posisi keuangan suatu perusahaan pada suatu tanggal tertentu. Laporan ini adalah suatu iktisar tentang apa yang dimiliki perusahaan (aktiva) dan apa yang merupakan kewajiban perusahaan kepada pihak luar (hutang) dan kepada pemilik perusahaan (ekuitas pemegang saham). Neraca disajikan pada suatu titik tertentu pada akhir periode akuntansi, satu tahun, satu triwulan.

$$\text{Aktivitas} = \text{Kewajiban} + \text{Ekuitas Pemegang Saham}$$

Laporan neraca terdiri dari:

1. Asset (harta, aktifa)  
Asset adalah harta yang dimiliki perusahaan yang berperan dalam operasi perusahaan misalnya persediaan, aktivitas tetap, aktiva yang tak berwujud, dan lain-lain.
2. Liabilitas(hutang/kewajiban)

Kewajiban ekonomis dari suatu perusahaan yang diakui dan dinilai sesuai prinsip akuntansi. Kewajiban di sini termasuk juga saldo kredit yang ditunda yang bukan merupakan utang atau kewajiban.

3. Owners  
equity (modal pemilik)  
Equity adalah suatu hak yang tersisa atas aktivitas suatu lembaga (entyti) setelah dikurang kewajibannya.

#### **4. Laporan Perubahan Modal**

Laporan perubahan modal adalah salah satu bentuk laporan keuangan memberikan informasi tentang penyebab bertambah atau berkurangnya modal selama periode tertentu. Melalui laporan perubahan modal dapat diketahui sebab-sebab perubahan modal selama periode tertentu. Didalam laporan perubahan modal terdapat beberapa komponen, diantaranya:

- Modal awal
- Prive
- Laba/rugi
- Modal akhir

#### **2.5.4 Fungsi Laporan Keuangan**

Pada awalnya laporan keuangan bagi suatu perusahaan hanyalah sebagai alat penguji dan pekerjaan pembukuan, tetapi untuk selanjutnya laporan keuangan tidak hanya sebagai alat penguji tetapi juga sebagai dasar untuk dapat menentukan atau menilai posisi keuangan perusahaan, di mana dengan hasil analisa laporan keuangan, pihak-pihak yang berkepentingan mengambil suatu keputusan.

### **2.6 Aspek Pemasaran**

#### **2.6.1 Pengertian Pemasaran**

Menurut Philip Khotler (1997) dalam buku Manajemen Pemasaran, mendefinisikan bahwa pemasaran sebagai proses sosial dan manajerial yang dilakukan seseorang atau kelompok untuk memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk – produk yang bernilai dengan yang lainnya.

Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingan. Menangani proses pertukaran ini membutuhkan banyak kerja dan keterampilan.

Manajemen pemasaran terjadi ketika setidaknya satu pihak dalam sebuah pertukaran potensial berpikir tentang cara-cara untuk mencapai respons yang diinginkan pihak lain. Karenanya kita memandang manajemen pemasaran (*marketing management*) sebagai seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan, serta menumbuhkan pelanggan dengan menghantarkan, serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantar, dan mengomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.

### **2.6.2 Tujuan Pemasaran**

Tujuan pemasaran adalah mengetahui dan memahami pelanggan sedemikian rupa sehingga produk atau jasa itu cocok dengan pelanggan dan selanjutnya menjual dirinya sendiri. Idealnya, pemasaran hendaknya menghasilkan seorang pelanggan yang siap untuk membeli.

### **2.6.3 Bauran Pemasaran**

Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah variabel – variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan yang terdiri dari produk, harga, distribusi dan promosi. Terhadap variabel – variabel yang tidak dapat dikendalikan, manajemen pemasaran tidak dapat bertindak banyak. Untuk memperjelas dibawah ini akan dikemukakan uraian untuk masing – masing variabel tersebut.

#### **1. Produk**

Salah satu tugas utama dan tanggung jawab mereka yang berkecimbung di bidang manajemen pemasaran adalah memikirkan *desain produk*. Di muka telah diuraikan bahwa produk yang dibuat adalah produk yang dibutuhkan oleh konsumen. karena itu bagian pemasaran seolah – olah bertugas sebagai “mata” perusahaan, yang harus jeli dalam mengamati kebutuhan konsumen. Mereka yang

ada dibagian ini harus secara terus menerus memberikan saran perbaikan atau kalau perlu perubahan desain produk, disesuaikan keinginan pembeli.

## 2. Harga

Selain desain produk, harga merupakan variabel yang dapat dikendalikan dan yang menentukan diterima tidaknya suatu produk oleh konsumen. Harga semata – mata tergantung pada kebijakan perusahaan, tetapi tentu saja mempertimbangkan berbagai hal. “Murah” atau “Mahal” suatu harga produk sangatlah relatif sifatnya. Untuk mengatakan perlu terlebih dahulu dibandingkan dengan harga produk serupa yang diproduksi atau dijual perusahaan lain.

Artinya, perusahaan perlu selalu memonitoring harga yang ditetapkan oleh para pesaing agar harga yang ditentukan oleh perusahaan tidak terlalu tinggi atau sebaliknya. Dalam hal ini, kembali bagian pemasaran mempunyai peran penting dalam mencari dan mengemukakan informasi yang berguna untuk penetapan harga karena merekalah yang berhubungan langsung dengan konsumen.

## 3. Distribusi

Distribusi merupakan masalah lain yang akan dihadapi perusahaan pada saat produk selesai diproses. Distribusi ini menyangkut cara penyampaian produk kepada konsumen. Manajemen pemasaran mempunyai peran dalam mengevaluasi penampilan para penyalur. Penentuan jumlah penyaluran juga merupakan masalah penting untuk dipertimbangkan matang – matang dan disesuaikan dengan sifat produk yang ditawarkan. Ada beberapa faktor yang harus diperhatikan sebelum menentukan distribusi yang akan digunakan di antaranya adalah jenis produk, kemampuan perusahaan dan sebagainya.

## 4. Promosi

Promosi adalah salah satu bagian dari bauran pemasaran yang besar peranannya. Promosi merupakan suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan – kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan (penjualan) untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan.

Menurut Philip Kotler (1997) bauran pemasaran (promotion mix) terdiri dari lima unsur utama, yaitu pengiklanan, penjualan pribadi (*personal selling*), hubungan masyarakat dan publisitas, pemasaran langsung (*direct marketing*) dan promosi penjualan.

#### **2.6.4 Struktur Pasar**

Struktur pasar merupakan penggolongan pasar berdasarkan strukturnya. Dibagi kedalam beberapa bagian yaitu pasar persaingan sempurna dan pasar persaingan tidak sempurna.

##### **1. Pasar persaingan sempurna**

Pasar ini adalah jenis pasar dengan jumlah penjual dan pembeli yang banyak dan produk yang dijual bersifat homogen. Persaingan akan terjadi apabila penjual dan pembeli dalam jumlah besar mengadakan saling hubungan secara aktif dengan maksud memaksimalkan keuntungan dan kepuasan atas dasar harga-harga yang ditentukan oleh penawaran dan permintaan. Contoh produknya seperti beras, gandum, dan kentang.

Pasar persaingan sempurna memiliki ciri-ciri :

- a. Jumlah penjual dan pembeli banyak
  - b. Barang yang dijual bersifat homogen
  - c. Penjual bersifat mengambil harga (price taker)
  - d. Posisi tawar konsumen kuat
  - e. Sulit memperoleh keuntungan di atas rata-rata
  - f. Sensitif terhadap perubahan harga
  - g. Mudah untuk masuk dan keluar dari pasar
- ##### **2. Pasar persaingan tidak sempurna**

Pasar ini adalah pasar dimana terdapat satu atau beberapa penjual yang menguasai pasar atau harga, serta satu beberapa pembeli yang menguasai pasar atau harga.

Pasar ini terdiri atas:

- a. Pasar monopoli: Hanya terdapat satu penjual yang menguasai pasar.
- b. Pasar oligopoli: Pasar di mana penawaran satu jenis barang dikuasai oleh beberapa perusahaan. Umumnya jumlah perusahaan lebih dari dua tetapi kurang dari sepuluh.
- c. Pasar duopoli: Memiliki karakteristik yang sama dengan oligopoli, namun pada Pasar duopoli hanya ada dua perusahaan.
- d. Pasar persaingan monopolistik Bentuk pasar di mana terdapat banyak produsen yang menghasilkan barang serupa tetapi memiliki perbedaan dalam beberapa aspek.
- e. Pasar monopsoni Jenis pasar dimana hanya ada satu pembeli.
- f. Pasar oligopsoni adalah bentuk pasar dimana barang yang dihasilkan oleh beberapa perusahaan dan banyak perusahaan yang bertindak sebagai konsumen.

Ciri – ciri pasar persaingan tidak sempurna:

- a. Hanya ada satu orang penjual
- b. Terdapat banyak pembeli
- c. Produk untuk pasar monopoli tidak memiliki barang pengganti (substitusi) yang dekat
- d. Adanya hambatan untuk masuk kedalam pasar
- e. Barang yang diperdagangkan homogen
- f. Penjual dapat memainkan harga sedangkan pembeli hanya menurut saja.

## **2.7 Aspek Produksi**

### **2.7.1 Pengertian Manajemen Produksi**

Manajemen yaitu suatu aktivitas usaha yang dilakukan oleh sekelompok manusia yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian dengan cara yang efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Manajemen produksi dan operasi adalah seluruh aktivitas untuk mengatur dan mengkoordinasikan faktor – faktor produksi secara efisien untuk menciptakan dan menambah nilai dan benefit dari produk yang dihasilkan oleh organisasi.

Menurut T. Hani Handoko (1992), manajemen produksi dan operasi dapat didefinisikan sebagai pelaksanaan kegiatan – kegiatan manajerial yang dibawakan dalam pemilihan, perancangan, pembaharuan, pengoperasian, dan pengawasan sistem – sistem produktif. Kegiatan – kegiatan tersebut secara ringkas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Pemilihan : keputusan strategis yang menyangkut pemilihan proses melalui apa berbagai barang dan jasa akan diproduksi atau disediakan.
2. Perancangan : keputusan – keputusan yang menyangkut kreasi metoda – metoda pelaksanaan suatu operasi produktif.
3. Pengoperasiaan: keputusan – keputusan perencanaan tingkat keluaran jangka panjang atau dasar *forecast* permintaan dan keputusan – keputusan *scheduling* pekerjaan dan pengalokasian karyawan jangka pendek.
4. Pembaharuan : implementasi perbaikan – perbaikan yang diperlukan dalam sisitem produktif berdasarkan perubahan – perubahan permintaan, tujuan – tujuan organisasional, teknologi dan manajemen.
5. Pengawasan : produsen – produsen yang menyangkut pengambilan tindakan korektif dalam operasi – operasi produksi barang.

### **2.7.2 Ruang Lingkup Manajemen Produksi Dan Operasi**

Manajemen produksi dan operasi merupakan kegiatan yang mencakup bidang yang cukup luas, dimulai dari penganalisaan dan penetapan keputusan saat sebelum dimulainya kegiatan produksi dan operasi, yang umumnya bersifat keputusan-keputusan jangka panjang, serta keputusan-keputusan pada waktu menyiapkan dan melaksanakan kegiatan produksi dan pengoperasiaannya, yang umumnya bersifat keputusan-keputusan jangka pendek. Dari uraian ini dapatlah kita lihat bahwa manajemen produksi dan operasi sebenarnya meliputi kegiatan penyiapan sistem produksi dan operasi, dan kegiatan pengoperasian sistem produksi dan operasi.

Seperti apa yang telah diuraikan diatas, maka ruang lingkup manajemen produksi dan operasi akan mencakup perancangan atau penyiapan sistem produksi dan operasi, serta pengoperasian dari sistem produksi dan operasi. Pembahasan dalam perancangan atau desain dari sistem produksi dan operasi meliputi :

1. Seleksi dan rancangan atau desain hasil produksi (produk).
2. Seleksi dan perancangan proses dan peralatan.
3. Pemilihan lokasi dan site perusahaan dan unit produksi.
4. Rancangan tata-letak (lay-out) dan arus kerja atau proses.
5. Rancangan tugas pekerjaan.
6. Strategi produksi dan operasi serta pemilihan kapasitas.

Pembahasan dalam pengoperasian sistem produksi dan operasi akan mencakup :

1. Penyusunan rencana produksi dan operasi.
2. Perencanaan dan pengendalian persediaan dan pengadaan bahan.
3. Pemeliharaan atau perawatan (maintenance) mesin dan peralatan.
4. Pengendalian mutu.
5. Manajemen tenaga kerja (sumber daya manusia).

### **2.7.3 Proses Produksi/Operasi**

Proses produksi dan operasi merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan dengan menggunakan peralatan, sehingga masukan atau inputs dapat diolah menjadi keluaran yang berupa barang atau jasa, yang akhirnya dapat dijual kepada pelanggan untuk memungkinkan perusahaan memperoleh hasil keuntungan yang diharapkan. Proses produksi yang dilakukan terkait dalam suatu sistem, sehingga pengolahan atau pentransformasian dapat dilakukan dengan menggunakan peralatan yang dimiliki. Proses pengolahan yang dilakukan dapat berupa :

1. Produksi secara kelompok besar atau batch production, dimana pengolahan dilakukan untuk suatu kelompok produk yang bervariasi dengan kelompok produk yang dihasilkan lainnya, terutama variasi terlihat dari bahan-bahan yang terbatas.
2. Sistem proses dari produksi dan operasi, dimana produk dihasilkan secara terus-menerus dalam suatu pola atau rancangan tertentu, seperti penyulingan minyak atau produksi pupuk.
3. Produksi masa- satu produk, dimana produksi dilakukan dalam jumlah banyak dan diperuntukkan bagi pasar melalui pengadaan persediaan barang jadi, dan umumnya terdapat dalam industri pengolahan dan rekayasa (assembling), seperti mobil atau barang-barang elektronik.
4. Produksi masa- banyak/multi produk, dimana produksi dilakukan untuk semua seri dan komponen atau artikel yang sangat bervariasi, dengan menghasilkan serangkaian produk dalam berbagai variasi.
5. Proses kontruksi, dimana produksi dilakukan dengan membangun suatu produk dengan menggunakan bahan-bahan atau barang-barang serta komponen-komponen yang dikumpulkan pada suatu tempat pengerjaan kontruksinya.

## **2.8 Aspek Personalia**

Manajemen menurut Mary Parker Follett dalam buku manajemen personalia dan sumberdaya manusia adalah seni untuk menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain. Menurut Wendell French, manajemen personalia adalah sebagai penarikan, seleksi, pengembangan, penggunaan dan pemeliharaan sumberdaya manusia oleh organisasi.

### **2.8.1 Perekrutan dan Penempatan Karyawan**

Perekrutan karyawan biasanya dilakukan oleh pimpinan (pemilik). Karyawan baru yang direkrut umumnya adalah masyarakat sekitar pabrik. Dalam melakukan perekrutan biasanya PO Mell Toys melakukan percobaan dalam masa

kerja dengan waktu tertentu, dan berdasarkan pengalaman yang dimiliki oleh calon karyawan.

### **2.8.2 Audit SDM (Evaluasi)**

Tujuan dari evaluasi ini adalah untuk menjamin pencapaian sasaran dan tujuan perusahaan dan juga untuk mengetahui posisi perusahaan dan tingkat pencapaian sasaran perusahaan, terutama untuk mengetahui bila terjadi keterlambatan dan penyimpangan supaya segera diperbaiki.

### **2.8.3 Pengembangan Karyawan**

Pelatihan (*training*) merupakan proses pembelajaran yang melibatkan perolehan keahlian, konsep, peraturan, atau sikap untuk meningkatkan kinerja tenaga kerja. Menurut pasal 9 ayat 9 undang-undang No.13 Tahun 2003. Pelatihan kerja adalah keseluruhan kegiatan untuk memberi, memperoleh, meningkatkan, serta mengembangkan kompetensi kerja, produktivitas, disiplin, sikap, dan etos kerja pada tingkat ketrampilan dan keahlian tertentu sesuai dengan jenjang dan kualifikasi jabatan dan pekerjaan.

Pengembangan (*development*) diartikan sebagai penyiapan individu untuk memikul tanggung jawab yang berbeda atau yang lebih tinggi dalam perusahaan, organisasi, lembaga atau instansi pendidikan,

Menurut (Hani Handoko:2001:104) pengertian latihan dan pengembangan adalah berbeda. Latihan (*training*) dimaksudkan untuk memperbaiki penguasaan berbagai ketrampilan dan teknik pelaksanaan kerja tertentu, terinci dan rutin. Yaitu latihan menyiapkan para karyawan (tenaga kerja) untuk melakukan pekerjaan-pekerjaan sekarang. Sedangkan pengembangan (*Development*) mempunyai ruang lingkup lebih luas dalam upaya untuk memperbaiki dan meningkatkan pengetahuan, kemampuan, sikap dan sifat-sifat kepribadian.

#### **2.8.4 Kesejahteraan Karyawan**

Kompensasi adalah segala sesuatu yang diterima para karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka (T. Hani Handoko, Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia, 2011:155).

Jenis kompensasi:

- a) Gaji
- b) Tunjangan
- c) Pemberian Pinjaman

#### **2.8.5 Pemutusan Hubungan Kerja**

#### **2.8.6 Produktivitas**

Produktivitas secara umum diartikan sebagai hubungan antara keluaran (barang-barang atau jasa) dengan masukan (tenaga kerja, bahan, uang). produktivitas adalah ukuran efisiensi produktif, suatu perbandingan antara hasil keluaran dan masukan. Masukan sering dibatasi dengan tenaga kerja, sedangkan keluaran diukur dalam kesatuan fisik, bentuk dan nilai.

Di bidang industri, produktivitas mempunyai arti ukuran yang relatif nilai atau ukuran yang ditampilkan oleh daya produksi, yaitu sebagai campuran dari produksi dan aktivitas: sebagai ukuran yaitu seberapa baik kita menggunakan sumber daya dalam mencapai hasil yang diinginkan (Ravianto,1991).

$$IP = \frac{\text{Hasil yang diinginkan}}{\text{Sumber daya yang digunakan}} = \frac{\text{Output}}{\text{Input}}$$

Produktivitas tenaga kerja dipengaruhi oleh beberapa faktor baik yang berhubungan dengan tenaga kerja itu sendiri maupun faktor lain, seperti tingkat pendidikan, keterampilan, disiplin, sikap dan etika kerja, motivasi, kesehatan,

tingkat penghasilan, jaminan sosial, lingkungan kerja, teknologi, sarana produksi, manajemen dan prestasi.

Untuk mengukur produktivitas kerja diperlukan suatu indikator sebagai berikut:

1. Kemampuan

Mempunyai kemampuan untuk melaksanakan tugas. Kemampuan seorang karyawan sangat bergantung pada keterampilan yang dimiliki serta profesionalisme mereka dalam bekerja.

2. Meningkatkan hasil yang dicapai

Berusaha untuk meningkatkan hasil yang dicapai. Hasil merupakan salah satu yang dapat dirasakan baik oleh yang mengerjakan maupun yang menikmati hasil pekerjaan tersebut.

3. Semangat kerja

Ini merupakan usaha untuk lebih baik dari kemarin. Indikator ini dapat dilihat dari etos kerja dan hasil yang dicapai dalam satu hari kemudian dibandingkan dengan hasil sebelumnya.

Produktivitas merupakan konsep yang menggambarkan hubungan dengan hasil (jumlah barang dan jasa yang diproduksi) dengan sumber (jumlah tenaga kerja, modal, tanah, dan sebagainya) untuk menghasilkan hasil tersebut (Daryanto, Sari Kuliah Manajemen Produksi, 2012:41). Sedangkan menurut Ayon Triyono (Paradigma Baru Manajemen Sumber Daya Manusia, 2012:61), produktivitas dapat diartikan sebagai perbandingan antara hasil-hasil yang dicapai dengan keseluruhan sumber daya yang dipergunakan atau perbandingan jumlah produksi (output) dengan sumber daya yang digunakan (input).

## **BAB III**

### **Metodelogi Penelitian**

#### **3.1 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data untuk analisis penulisan ini dilakukan melalui studi pustaka dan studi lapangan.

1. Studi pustaka

Studi pustaka adalah pengumpulan data dengan menggunakan literature-literature dan buku-buku kuliah maupun artikel baik dari majalah, jurnal maupun surat kabar. Dari penulisan ini penulis memperolehnya melalui media elektronik (internet) maupun media cetak.

2. Penelitian lapangan (field research)

Penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara langsung mengamati secara langsung objek yang diteliti. Adapun teknik yang digunakan sebagai berikut :

- Wawancara (interview)

Penulis mewawancarai pemilik usaha, karyawan pada PO Mell Toys yang berhubungan dengan produksi, biaya, dan pendapatan perusahaan.

- Observasi

Metode ini dilakukan dengan cara terjun langsung dalam kegiatan praktik kerja lapangan. Peneliti mengumpulkan data yang diberikan oleh manajemen perusahaan dan mencatat hal yang terjadi di lapangan sebagai tambahan informasi bagi penelitian.

Adapun jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

#### A. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

- Data Kuantitatif

Yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka, jumlah, yang dapat dihitung secara matematis. Data kuantitatif yang digunakan adalah data keuangan PO Mell Toys periode 2012-2015.

- Data Kualitatif

Yaitu data yang diperoleh dari pandangan seseorang mengenai fenomena (keadaan, proses,kejadian) tertentu. Data kualitatif yang digunakan adalah informasi-informasi yang diperoleh dari hasil wawancara dengan Pemilik, Manajer maupun karyawan lainnya di PO Mell Toys.

#### B. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari :

- Data primer

Data diperoleh melalui hasil wawancara langsung dengan pemilik yaitu Khotmun Arfin, wawancara dengan karyawan PO Mell Toys serta peneliti melakukan observasi langsung ke lapangan.

- Data sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari sumber lain, misalnya literatur, buku, maupun informasi dari internet tentang perusahaan.

### **3.2 Metode Pengolahan Data**

Dalam penelitian ini penulis mengolah data keuangan yang diperoleh ke dalam bentuk laporan keuangan melalui microsoft excel kemudian dihitung biaya

bahan baku, tenaga kerja dan bahan penolongper setiap jenis barang untuk menghitung *cost plus pricing*.

### 3.3 Teknik Analisis

Dalam penelitian ini rumus yang digunakan oleh penulis yaitu :

- 1) Mengumpulkan dan menghitung biaya tentang biaya produksi dalam periode penelitian, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.
- 2) Menghitung biaya produksi selama periode penelitian, dengan metode full costing , Adapun rumus yaitu:

Biaya bahan baku	xxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxx
Biaya overhead pabrik tetap	xxx
Biaya overhead pabrik variabel	<u>xxx</u> +
<b>Harga pokok produksi</b>	<b>xxx</b>

Keterangan

1. Biaya bahan baku langsung adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.
2. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.
3. Biaya *overhead* pabrik adalah selain biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam mengubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

- 3) Menentukan harga jual per unit , dengan rumus :

Harga jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang diharapkan

Sumber : Mulyadi, 1993

- 4) Menghitung biaya non produksi meliputi biaya pemasaran , biaya umum dan administrasi
- 5) Membuat Laporan Laba Rugi dengan harga jual yang telah dihitung oleh penulis.

## **BAB IV**

### **PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

#### **4.1 Pengumpulan Data**

##### **4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan**

###### **4.1.1.1 Sejarah Umum Perusahaan**

Boneka adalah jenis mainan anak terbuat dari kain yang dapat berbentuk manusia, hewan dan tokoh-tokoh fiksi. Umumnya boneka dibuat hanya untuk mainan anak-anak. Namun kini boneka tidak hanya disukai oleh anak-anak tetapi juga banyak disukai oleh anak remaja hingga orang dewasa.

Hal ini membuat pengrajin boneka banyak bermunculan mulai dari industri besar sampai *home industry*. Seperti PO Mell Toys yang didirikan oleh Khotmun Arfi . Perusahaan ini terletak di jalan Kampung Rawa Roko Rt.07/05 BojongRawalumbu, Rawalumbu, kota Bekasi.

Sebelum mendirikan usaha ini beliau bekerja di sebuah pabrik boneka. Pabrik boneka tersebut bernama Hayasi yang berlokasi di Rawalumbu. Seiring dengan berjalannya waktu dan tuntutan ekonomi yang semakin sulit membuat beliau berpikir untuk mendirikan usaha sendiri.

Pada tahun 2011 tepatnya dibulan Oktober beliau mencoba untuk membuat boneka sendiri. Usaha kecil-kecilan ini dilakukan sehabis pulang kerja dengan bantuan sang istri. Istri beliau bernama Yasmiami.

Diawal tahun pendirian usaha ini bahan baku diperoleh melalui bantuan teman-teman beliau. Mulai dari kain, dacron (isian boneka) sampai asesoris. Permintaan boneka kepada usaha yang didirikan Bapak Khotmun semakin tinggi, membuat beliau memutuskan untuk mempekerjakan masyarakat sekitar.

Usaha ini juga bergabung pada koperasi kota Bekasi. Bergabungnya dengan koperasi membuat beliau dapat dengan mudah mendapatkan bahan baku dan menjual produknya. Beliau juga sering mengikuti seminar tentang bisnis yang

diadakan oleh koperasi tersebut. Menurutnya mengikuti hal tersebut dapat menambah wawaasan untuk kemajuan usahanya.

PO Mell Toys tidak hanya mengirim produknya di kota bekasi saja, akan tetapi sampai kebeberapa daerah. Wilayah tersebut meliputi Lampung, Demak dan Padang.

#### **4.1.1.2 Lokasi Perusahaan**

PO Mell Toys merupakan perusahaan boneka yang terletak di jalan Kampung Rawa Roko Rt. 07/05 BojongRawalumbu, Rawalumbu, Bekasi.

#### **4.1.1.3 Profil Perusahaan**

Perusahaan ini merupakan perusahaan di bidang kerajinan penghasil boneka yang didirikan oleh Khotmun Arfi pada tahun 2011. Bahan yang digunakan untuk menghasilkan produk ini adalah dari berbagai jenis kain seperti snal, velboa dan nikel.

Nama Perusahaan	: PO Mell Toys
Nama Pemilik IKM	: Khotmun Arfi
Jabatan	: Pimpinan (Pemilik)
Jenis Produk	: Boneka
Alamat Usaha	:Jalan Kampung Rawa Roko Rt. 07/05 BojongRawalumbu, Rawalumbu, Bekasi
Luas Perusahaan	: 100m <sup>2</sup>
Telepon	: 081298269961, 081808433613
Mulai Berdiri	: Tahun 2011
Jumlah Tenaga Kerja	: 24 karyawan
No. SIUP	: 516/169-BPPT/MP/2012
No.TDP	: 102654783554
No.NPWP	: 31.418.221.3.432.000

#### **4.1.1.4 Struktur Organisasi**

Struktur organisasi adalah menentukan bagaimana pekerjaan dibagi, dikelompokkan dan dikoordinasikan secara formal. Menurut Amirullah dan Haris Budiyo dalam bukunya yang berjudul Pengantar Manajemen terbitan tahun 2004, terdapat beberapa bentuk (tipe) struktur organisasi, yaitu:

##### **1. Struktur organisasi garis**

Bentuk struktur organisasi semacam ini biasanya digunakan pada lembaga atau perusahaan yang sederhana dan kecil. Hal ini dibutuhkan untuk mengambil tindakan dan keputusan yang cepat. Garis dalam hal ini diartikan sebagai garis atau jalur ke atas dan ke bawah, bukan kesamping. Ke atas sebagai jalur pelaporan tanggung jawab, sedangkan ke bawah adalah sebagai jalur pendelegasian tugas atau wewenang. Jadi, fungsi yang di bawah adalah fungsi pertanggung jawaban langsung kepada atasan setingkat lebih tinggi.

##### **2. Struktur organisasi garis dan staf**

Struktur organisasi ini hampir sama dengan struktur organisasi garis. Hanya di dalamnya terdapat staf ahli yang memberikan konsultasi mengenai kebijaksanaan dan langkah tertentu atau staf ahli yang berfungsi sebagai pembantu pimpinan perusahaan dalam manajemen.

##### **3. Struktur organisasi fungsional**

Struktur organisasi fungsional adalah bentuk susunan organisasi yang memberikan gambaran bahwa pembagian tugas dan kewenangan disusun menurut fungsi-fungsi pekerjaan tertentu yang dibutuhkan. Pembagian fungsi-fungsi pekerjaan tersebut dijabarkan dan dialokasikan menurut kebutuhan dan ruang lingkup pekerjaan yang ada pada suatu organisasi.

##### **4. Struktur organisasi matriks**

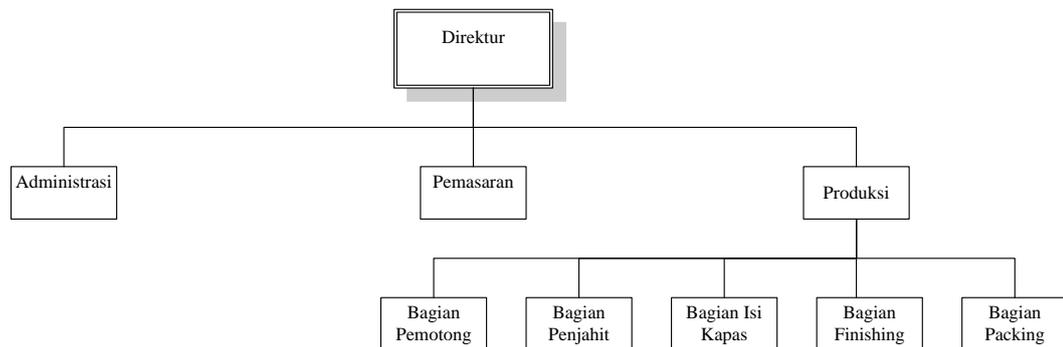
Struktur organisasi matriks adalah organisasi yang susunannya ditandai dengan adanya dua klasifikasi. Pertama, berlaku pada lini pertama dan kedua,

yang pelimpahan wewenang bersifat fungsional dan devisional. Alur wewenang dan pertanggungjawaban bersifat vertical. Klasifikasi kedua, berlaku pada lini staf yang berada di bawah. Sifat dan alur wewenang serta tanggung jawab adalah vertical dan horizontal. Artinya, para staf memiliki dua atasan sehingga mereka berada di bawah dua wewenang.

#### 5. Struktur organisasi proyek

Struktur organisasi proyek disusun atas dasar pembentukan tim-tim khusus biasanya masing-masing adalah para spesialis yang diperlukan untuk menyelesaikan dan mencapai tujuan-tujuan khusus pula. Pucuk pimpinan dalam operasionalnya memiliki wewenang lini dalam usaha menjelaskan kepemimpinannya untuk menyelesaikan suatu proyek tertentu. Jika proyek telah selesai maka tim-tim tadi dibubarkan

Struktur organisasi yang digunakan dalam perusahaan PO Mell Toys adalah jenis organisasi lini, dimana kepemimpinan hanya terdapat pada satu orang dan pimpinan tersebut berhubungan langsung dengan para bawahannya, begitu juga sebaliknya karyawan akan bertanggung jawab secara langsung terhadap pimpinan. Organisasi garis memiliki ciri yaitu organisasinya masih dalam lingkup kecil, jumlah karyawan sedikit dan saling mengenal serta spesialisasi kerja belum tinggi.



**Gambar4.1 Struktur Organisasi**

#### **4.1.1.5 Deskripsi pekerjaan**

Berikut adalah penjelasan atau gambaran mengenai tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian di PO Mell Toys :

##### **1. Direktur**

- Memimpin, mengelola dan mengkoordinasikan kegiatan organisasi
- Menyusun dan menetapkan rencana kerja serta kebijakan perusahaan
- Menandatangani kontrak dengan klien
- Pembuat keputusan
- Melaksanakan *recruitment* ( seleksi ), mengkoordinasikan masa percobaan karyawan dan pengusulan penetapan status karyawan sesuai dengan peraturan perusahaan
- Mengangkat dan memutuskan hubungan kerja dengan pegawai
- Mengelola hak gaji dan upah karyawan
- Bertanggung jawab secara penuh terhadap jalannya operasional perusahaan

##### **2. Administrasi**

- Menyiapkan dokumentasi administrasi hubungan kerja
- Mengevaluasi absensi karyawan
- Menyiapkan dokumen kontrak termasuk dokumen pendukungnya

##### **3. Pemasaran**

- Melakukan pengamatan untuk mengetahui produk apa yang konsumen inginkan

- Menentukan segmen penjualan produk

#### 4. Produksi

- Menangani masalah penyimpanan bahan (bahan baku & penolong), hasil dan alat-alat produksi
- Bertanggung jawab atas proses produksi
- Melaporkan hasil produksi kebagain pemasaran
- Melakukan pencatatan seluruh aktifitas produksi

#### Pekerja bagian Produksi

##### a) Bagian potong

Tugas dari pekerja bagian potong adalah memotong gulungan kain yang akan digunakan untuk membuat boneka sesuai dengan ukuranyang telah ditetapkan.

##### b) Bagian pengisian kapas

Tugas pekerja ini adalah melakukan proses pengisian kapas kedalam boneka yang telah setengah jadi. Pengisian kapas harus sesuai ukuran boneka agar boneka tampak baik

##### c) Bagian *Finishing*

Bagian pekerja ini adalah melakukan penjahitan dan pengecekan akhir apakah boneka layak jual atau tidak sebelum masuk tahap *packing* (pengemasan)

##### d) Bagian *Packing*

Bagian pekerja ini adalah mengemas boneka semenarik mungkin untuk menarik perhatian penjual.

#### 4.1.1.6 Visi dan Misi

##### Visi

*“Hidup lebih baik dan bermanfaat bagi orang lain”*

##### Misi

1. Menciptakan pekerjaan bagi orang lain

2. Memberi manfaat baik untuk diri sendiri dan orang lain
3. Merubah hidup lebih baik
4. Meningkatkan kualitas barang lebih baik dari kemaren

#### 4.1.2 Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingan.

##### 4.1.2.1 Gambaran Umum Pemasaran

###### a) Produk yang Dipasarkan

Produk yang dipasarkan PO Mell Toys adalah industri kerajinan penghasil boneka. Boneka tersebut memiliki berbagai jenis harga, yaitu:

**Tabel 4.1 Produk 2012-2015**

No.	Jenis boneka	Harga Produk Tiap Tahun (Rp)			
		2012	2013	2014	2015
1	Kecil	Rp47.016	Rp59.223	Rp66.447	Rp69.140
2	sedang	Rp60.563	Rp74.675	Rp86.537	Rp93.377
3	besar	Rp86.446	Rp92.207	Rp99.208	Rp115.817

Sumber: Data Perusahaan

###### b) Wilayah Pemasaran

Wilayah pemasaran yang dilakukan oleh PO Mell Toys yaitu disekitar pasar-pasar tempat produksi dan pasar lokal. Pasar lokal tersebut yaitu di wilayah lampung, demak, padang dan kalimantan. Selain itu PO Mell Toys juga memiliki distributor utama seperti toko Cinta, toko Hayasi dan toko Pelangi.

###### c) Segmen Pasar

Menurut Drs. Danang Sunyoto, S.H, S.E, M.M dalam bukunya yang berjudul Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran (2014:57), segmentasi pasar adalah usaha untuk mengelompok-kelompokan pasar dari pasar yang bersifat heterogen menjadi bagian-bagian pasar yang memiliki sifat homogen. Pasar terdiri dari

banyak sekali pembeli, dan para pembeli itu berbeda dalam satu atau beberapa hal. Mereka pasti memiliki perbedaan keinginan, sumberdaya, lokasi, sikap, pembelian, dan praktik-praktik pembelian mereka.

Dalam hal ini segmen pasar yang dilakukan oleh perusahaan PO Mell Toys dalam menjual produknya adalah masyarakat (konsumen/pelanggan) berjenis kelamin wanita, usia anak-anak hingga remaja dari kelas menengah ke bawah. Ini dibuktikan dengan fokus perusahaan yang menjual boneka berukuran sedang agar dapat di beli oleh semua kalangan konsumen, karena harga jelas lebih murah dibanding dengan boneka-boneka yang berukuran besar atau jumbo.

#### d) Saluran Distribusi

Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang sampai ke konsumen atau pemakai industri (Basu Swastha, 2002), Saluran distribusi atau disebut juga saluran pemasaran.

Saluran distribusi yang digunakan oleh PO Mell Toys adalah sebagai berikut :

1. Produsen → Konsumen

Bentuk saluran ini paling sederhana, dimana produsen menyalurkan barangnya langsung kekonsumen tanpa menggunakan perantara

2. Produsen → Pengecer → Konsumen

Produsen menyuplai pengecer yang ada disekitaran wilayah pemasaran atau wilayah dekat bengkel. Sehingga produk tetap terjual walaupun tidak di beli pada toko milik sendiri.

3. Produsen → Distributor → Pengecer → Konsumen

Produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar pada perdagangan besar. Pembelian oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar dan konsumen dilayani oleh pengecer.

### 4.1.2.2 Fungsi Pemasaran

#### a) Penjualan

Penjualan yang dilakukan oleh PO Mell Toys adalah dengan menjual produknya di toko yang merupakan tempat untuk memamerkan (memajang) boneka. Selain itu PO Mell Toys juga memproduksi boneka apabila ada distributor memesan dalam jumlah yang besar. Hal ini dilakukan dengan tujuan memperluas pasar dari produk PO Mell Toys produksi.

**Tabel 4.2 Penjualan 2012-2015**

No	Keterangan	Tahun 2012				
		Harga	Budget Unit	Realisasi Unit	Budget Pejualan	Realisasi Penjualan
1	Kecil	Rp47.016	10000	9250	Rp470.160.000	Rp434.898.000
2	Sedang	Rp60.563	7650	7000	Rp463.306.950	Rp423.941.000
3	Besar	Rp86.446	5500	5000	Rp475.453.000	Rp432.230.000
	<b>Total</b>		<b>23150</b>	<b>21250</b>	<b>Rp1.408.919.950</b>	<b>Rp1.291.069.000</b>

*Sumber : Data diolah*

No	Keterangan	Tahun 2013				
		Harga	Budget Unit	Realisasi Unit	Budget Pejualan	Realisasi Penjualan
1	Kecil	Rp59.223	11300	11000	Rp669.219.900	Rp651.453.000
2	Sedang	Rp74.675	8600	8500	Rp642.205.000	Rp634.737.500
3	Besar	Rp92.207	7500	7000	Rp691.552.500	Rp645.449.000
	<b>Total</b>		<b>27400</b>	<b>26500</b>	<b>Rp2.002.977.400</b>	<b>Rp1.931.639.500</b>

*Sumber : Data diolah*

No	Keterangan	Tahun 2014				
		Harga	Budget Unit	Realisasi Unit	Budget Pejualan	Realisasi Penjualan
1	Kecil	Rp66.447	12500	12000	Rp830.587.500	Rp797.364.000
2	Sedang	Rp86.537	9300	9000	Rp804.794.100	Rp778.833.000
3	Besar	Rp99.208	8200	8000	Rp813.505.600	Rp793.664.000
	<b>Total</b>		<b>30000</b>	<b>29000</b>	<b>Rp2.448.887.200</b>	<b>Rp2.369.861.000</b>

*Sumber : Data diolah*

No	Keterangan	Tahun 2015				
		Harga	Budget Unit	Realisasi Unit	Budget Pejualan	Realisasi Penjualan

1	Kecil	Rp69.140	14000	13500	Rp967.960.000	Rp933.390.000
2	Sedang	Rp110.000	10000	9800	Rp1.100.000.000	Rp1.078.000.000
3	Besar	Rp228.000	8000	7890	Rp1.824.000.000	Rp1.798.920.000
	<b>Total</b>		<b>32000</b>	<b>31190</b>	<b>Rp3.891.960.000</b>	<b>Rp3.810.310.000</b>

## b) Promosi

Promosi sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan produk yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh. Berikut adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh PO Mell Toys:

### 1. Promosi dari mulut ke mulut

Promosi dengan cara ini merupakan cara promosi yang paling sederhana dan efisien. Biasa dilakukan pemilik perusahaan atau karyawan bagian pemasaran kepada rekan atau kerabat yang mempunyai toko penjualan mainan atau boneka skala besar.

### 2. Kartu Nama

Dalam kegiatan promosi yang dilakukan oleh PO Mell Toys untuk memperkenalkan produknya kepada para konsumen salah satunya adalah dengan menggunakan katalog dan kartu nama. Kegiatan ini biasanya dilakukan pada saat PO Mell Toys mengikuti kegiatan pameran – pameran.

### 3. Mengikuti Pameran UKM

PO Mell Toys biasa mengikuti pameran yang diselenggarakan oleh koperasi kota Bekasi. Ini merupakan salah satu cara yang dilakukan PO Mell Toys untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat.

**Tabel 4.3 Biaya Promosi**

No.	Kegiatan Promosi	Tahun
-----	------------------	-------

		<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
1	Pameran UKM	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp3.000.000	Rp4.000.000
2	Kartu Nama	Rp 400.000	Rp500.000	Rp600.000	Rp600.000
3	Banner	Rp600.000	Rp700.000	Rp650.000	Rp700.000
	<b>Total</b>	<b>Rp2.000.000</b>	<b>Rp3.200.000</b>	<b>Rp4.250.000</b>	<b>Rp5.300.000</b>

*Sumber : PO Mell Toys*

c) Pengemasan

Dalam proses pembungkusan, perusahaan membungkus boneka-bonekanya dalam ukuran plastik polybag sebesar 75x125 cm dan karung sebesar 125x175 cm. Dan dalam proses pembungkusan terdapat standar yang dimiliki perusahaan, yaitu:

1. Setiap kemasan susunan boneka harus diatur sedemikian rupa dan bentuk susunannya harus sama.
2. Jumlah boneka dalam 1 kemasan polybag harus sama dengan jumlah boneka lain yang sejenis.
3. Dalam 1 kemasan polybag terdapat sekitar 20 buah boneka.

d) Penyimpanan

Setelah melakukan pembelian bahan, maka perusahaan melakukan penyimpanan. Yaitu suatu usaha untuk melindungi barang dari kerusakan dengan cara menyimpan pada suatu tempat sampai barang dibutuhkan.

e) Pengiriman

Produk yang telah siap di jual, maka PO Mell Toys akan dikirm ke tempat penjualan. Jika ada distributor yang memesan produk PO Mell Toys dalam jumlah

besar maka akan di sesuaikan dengan perjanjian awal apakah produk tersebut akan diantarkan atau diambil sendiri oleh distributor tersebut.

#### 4.1.2.3 Biaya Pemasaran

Tabel 4.4 Biaya Pemasaran

No	Keterangan	Tahun 2012	
		Budget Pemasaran	Realisasi Pemasaran
1	Gaji/Upah Bagian pemasaran		
	a. Bag Marketing	Rp18.000.000	Rp18.000.000
	Total	<b>Rp18.000.000</b>	<b>Rp18.000.000</b>
2	Biaya Distribusi		
	a. Sewa Kontainer	Rp30.000.000	Rp30.000.000
	b. Sewa Pick up	Rp18.000.000	Rp18.000.000
	Total	<b>Rp48.000.000</b>	<b>Rp48.000.000</b>
3	Biaya Promosi		
	Pameran UKM	Rp1.200.000	Rp1.000.000
	Kartu Nama	Rp485.000	Rp400.000
	Banner	Rp650.000	Rp600.000
	Total	<b>Rp2.335.000</b>	<b>Rp2.000.000</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp68.335.000</b>	<b>Rp68.000.000</b>

Sumber : Data diolah

No	Keterangan	Tahun 2013	
		Budget Pemasaran	Realisasi Pemasaran
1	Gaji/Upah Bagian pemasaran		
	a. Bag Marketing	Rp24.000.000	Rp24.000.000
	Total	<b>Rp24.000.000</b>	<b>Rp24.000.000</b>
2	Biaya Distribusi		
	a. Sewa Kontainer	Rp35.000.000	Rp35.000.000
	b. Sewa Pick up	Rp22.000.000	Rp22.000.000
	Total	<b>Rp57.000.000</b>	<b>Rp57.000.000</b>
3	Biaya Promosi		
	Pameran UKM	Rp2.450.000	Rp2.000.000
	Kartu Nama	Rp575.000	Rp500.000

	Banner	Rp724.000	Rp700.000
	<b>Total</b>	<b>Rp3.749.000</b>	<b>Rp3.200.000</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp84.749.000</b>	<b>Rp84.200.000</b>

Sumber : Data diolah

No	Keterangan	Tahun 2014	
		Budget Pemasaran	Realisasi Pemasaran
1	Gaji/Upah Bagian pemasaran		
	a. Bag Marketing	Rp26.400.000	Rp26.400.000
	<b>Total</b>	<b>Rp26.400.000</b>	<b>Rp26.400.000</b>
2	Biaya Distribusi		
	a. Sewa Kontainer	Rp40.000.000	Rp40.000.000
	b. Sewa Pick up	Rp28.000.000	Rp28.000.000
	<b>Total</b>	<b>Rp68.000.000</b>	<b>Rp68.000.000</b>
3	Biaya Promosi		
	Pameran UKM	Rp3.540.000	Rp3.000.000
	Kartu Nama	Rp635.000	Rp600.000
	Banner	Rp695.000	Rp650.000
	<b>Total</b>	<b>Rp4.870.000</b>	<b>Rp4.250.000</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp99.270.000</b>	<b>Rp98.650.000</b>

Sumber : Data diolah

No	Keterangan	Tahun 2015	
		Budget Pemasaran	Realisasi Pemasaran
1	Gaji/Upah Bagian pemasaran		
	a. Bag Marketing	Rp30.000.000	Rp30.000.000
	<b>Total</b>	<b>Rp30.000.000</b>	<b>Rp30.000.000</b>
2	Biaya Distribusi		
	a. Sewa Kontainer	Rp46.500.000	Rp46.500.000
	b. Sewa Pick up	Rp32.000.000	Rp32.000.000
	<b>Total</b>	<b>Rp78.500.000</b>	<b>Rp78.500.000</b>

3	Biaya Promosi		
	Pameran UKM	Rp4.523.000	Rp4.000.000
	Kartu Nama	Rp643.000	Rp600.000
	Banner	Rp754.000	Rp700.000
	<b>Total</b>	<b>Rp5.920.000</b>	<b>Rp5.300.000</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp114.420.000</b>	<b>Rp113.800.000</b>

Sumber : Data diolah

### 4.1.3 Aspek Produksi

Produksi merupakan kegiatan yang dilakukan dalam mentransformasikan atau merubah *input* (masukan) menjadi *output* (keluaran), *input* berupa faktor-faktor ekonomi seperti: modal, bahan, tenaga kerja, dan teknologi. Sedangkan *output* berupa produk fisik dan jasa yang dihasilkan dalam proses produksi.

Proses produksi yang dilakukan oleh PO Mell Toys berlokasi di Rawalumbu, Bekasi. Mulai dari pengolahan bahan baku (*input*) sampai menjadi barang jadi (*output*).

Waktu jam operasional pada PO Mell Toys dari hari senin-jumat mulai pukul 08:00-16:00WIB dan dihari sabtu pada puku08:00-13:00WIB. Para karyawan melakukan pekerjaan sesuai dengan kemampuan (*skill*) dan jobdes mereka.

#### 4.1.3.1 Teknologi

Teknologi adalah keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi kelangsungan, dan kenyamanan manusia. Dalam hal ini teknologi berkaitan dengan alat (mesin) yang digunakan dalam pembuatan boneka . alat yang digunakan pada PO Mell Toys masih dikategorikan teknologi rendah karena alat tersebut msih dibantu dengan tenaga manusia.

#### 4.1.3.2 Produk yang dihasilkan

PO Mell Toys memproduksi barang sebagai berikut:



*Gambar 4.2 salah satu contoh boneka*

#### **4.1.3.3 Bahan Baku, Mesin dan Peralatan yang digunakan Bahan**

Bahan Baku

- Snail
- Rasfur biasa
- Velboa
- Flanel
- Nylex
- Yelvo



*Gambar 4.3 Bahan Baku*

Bahan Penolong

- Asesoris ( Mata, hidung, pita, kembang dll)
- Kapas (*Dacron*)
- Lem
- Benang
- Jarum



***Gambar 4.4 Bahan Penolong***

## **Mesin**

1. Mesin potong (cutting)

Mesin potong ini berfungsi memotong bahan sesuai dengan pola boneka yang ingin dibuat. Alat potong pada PO Mell Toys masih dibantu tenaga manusia untuk mengoprasikannya.



***Gambar 4.5 Alat Potong Bahan***

## 2. Mesin jahit

Mesin jahit adalah mesin yang memiliki fungsi sebagai pengabungan atau penyatuan antara potongan-potongan bahan berdasarkan pola yang telah ditentukan.



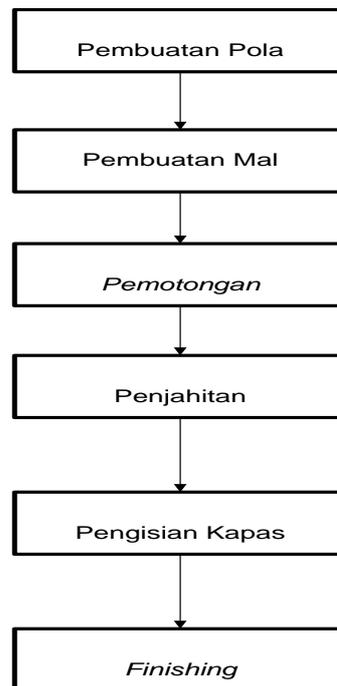
**Gambar 4.6 Mesin Jahit**

### **Peralatan**

1. Timbangan adalah salah satu alat ukur. Alat ini berfungsi untuk mengetahui berat yang sesuai dengan standar berlaku pada saat pengisian kapas boneka.
2. Palu adalah alat untuk memukul. Alat ini disini digunakan pada saat proses penempelan mata yang tidak menggunakan lem melainkan menggunakan proses pengetokan.
3. Gunting digunakan untuk menggunting bahan baku (kain) dan digunakan saat proses *finishing*.
4. Meja *cutting*, digunakan sebagai alas memotong bahan baku menjadi pola yang dibutuhkan untuk membuat hasil boneka.

#### **4.1.3.4 Proses Produksi**

Bagan alur produksi



**Gambar 4.7 Proses Produksi**

1) Pembuatan Pola

Pembuatan pola adalah proses awal pada pembuatan boneka. Desain disesuaikan seperti apa model boneka yang ingin dibuat. Setelah kita mengetahui boneka yang ingin dibuat, kita meminta tolong kepada seorang pembuat pola (mal) untuk menciptakan pola yang kita butuhkan atau inginkan.

2) Pembuatan Mal

Mal yang satu ini bukan pusat perbelanjaan yang sering kita datangi. Mal disini adalah cetakan yakni contoh produk yang telah jadi dan siap untuk diproduksi secara massal. Ukuran dan bentuk dalam mal ini tak boleh di ubah-ubah lagi.

3) Pemotongan

Pemotongan bahan (*cutting*) pada tahap ini bahan (kain) yang digunakan kita potong sesuai dengan ukuran mal tersebut.

#### 4) Penjahitan

Langkah selanjutnya adalah proses penjahitan pola. Disini Mal berupa potongan-potongan boneka akan disatukan dan siap untuk dijahit. Penjahitan dilakukan dengan mesin jahit listrik alasannya agar produk yang dihasilkan lebih maksimal.

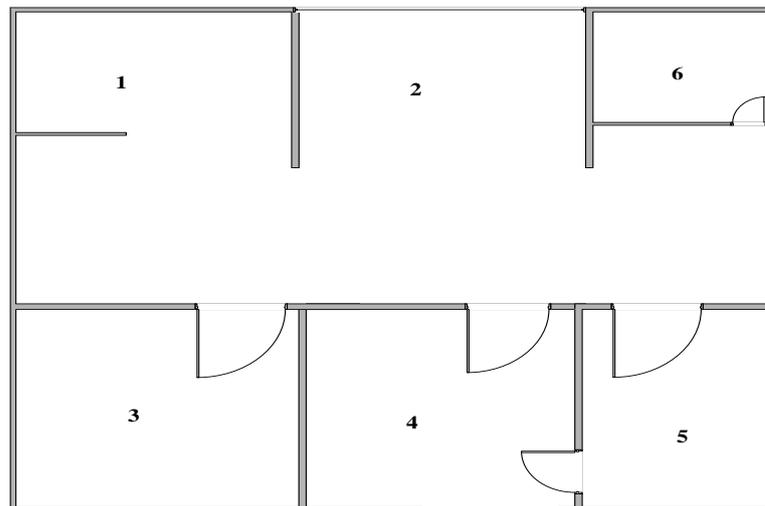
#### 5) Pengisian kapas (*Dacron*)

Dalam proses penjahitan tidak semua bagian dijahit. Hal itu dikarenakan nantinya boneka akan dimasukkan isi dalam. Isi Dalam yang sering dipergunakan adalah kapas dan silicon. Pengisian pun tidak dilakukan sampai padat namun secukupnya tanpa harus mengurangi keindahan bentuk .

#### 6) *Finishing*

Ini adalah langkah terakhir dalam produksi sebelum dijual di pasar. Disini boneka yang telah di masukkan Dacron akan diberi aksesoris sesuai kebutuhan .

#### 4.1.3.5 *Layout PO Mell Toys*



**Gambar 4.8 Layout Pabrik**

Keterangan:

1. Ruang administrasi, pemasaran dan keuangan
2. Ruang cutting

3. Gudang barang jadi
4. Ruang penjahitan dan *finishing*
5. Gudang bahan baku
6. Toilet

#### 4.1.3.6 Biaya Produksi

Biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Biaya produksi ini disebut juga dengan biaya produk yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan suatu produk, dimana biaya ini merupakan bagian dari persediaan.

$$\text{Biaya Produksi} = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja Produksi} + \text{Biaya Overhead Pabrik}$$

##### 1. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai. Pada pembuatan boneka biaya bahan baku tersebut adalah kain.

##### 2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

### 3. Biaya *overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya selain bahan baku dan tenaga kerja langsung tetapi membant dalam mengubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini dikelompokkan menjadi : biaya bahan tidak langsung (penolong), biaya tenaga kerja tidak langsung dan biaya tidak langsung lainnya.

Berikut adalah rincian dari biaya produksi boneka pada PO Mell Toys tahun 2012–2015 :

**Tabel 4.5 Biaya Produksi**

<b>Tahun 2012</b>			
<b>No.</b>	<b>Jenis Biaya</b>	<b>Budget Produksi</b>	<b>Realisasi Produksi</b>
1	Pemakaian Bahan Baku :		
	1. Persd Bahan Baku Awal Tahun	Rp9.550.000	Rp9.550.000
	2. Pembelian Bahan Baku	Rp82.940.000	Rp82.940.000
	3. Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp92.490.000	Rp92.490.000
	4. Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp7.999.999	Rp7.999.999
	<b>Total Pemakaian Bahan Baku (a)</b>	<b>Rp84.490.001</b>	<b>Rp84.490.001</b>
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	1. Karyawan Produksi	Rp252.000.000	Rp252.000.000
	<b>Total B. Tenaga Kerja Produksi (b)</b>	<b>Rp252.000.000</b>	<b>Rp252.000.000</b>
3	Biaya Overhead Pabrik		
	1. Biaya bahan baku penolong	Rp9.850.000	Rp9.269.100
	2. Gaji Kepala Produksi	Rp18.000.000	Rp18.000.000
	3. B. Listrik dan Air Pabrik	Rp5.250.000	Rp4.800.000
	4. B. Sewa Pabrik	Rp8.250.000	Rp8.000.000
	5. Biaya Packaging	Rp3.000.000	Rp3.000.000
	<b>Total BOP (c)</b>	<b>Rp44.350.000</b>	<b>Rp43.069.100</b>
	<b>Total Biaya Produksi (a+b+c)</b>	<b>Rp380.840.001</b>	<b>Rp379.559.101</b>

*Sumber: Data diolah*

<b>Tahun 2013</b>			
<b>No.</b>	<b>Jenis Biaya</b>	<b>Budget</b>	<b>Realisasi Produksi</b>

		<b>Produksi</b>	
1	Pemakaian Bahan Baku :		
	1. Persd Bahan Baku Awal Tahun	Rp8.000.000	Rp8.000.000
	2. Pembelian Bahan Baku	Rp135.120.000	Rp135.120.000
	3. Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp143.120.000	Rp143.120.000
	4. Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp7.500.000	Rp7.500.000
	<b>Total Pemakaian Bahan Baku (a)</b>	<b>Rp135.620.000</b>	<b>Rp135.620.000</b>
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	1. Karyawan Produksi	Rp378.000.000	Rp378.000.000
	<b>Total B. Tenaga Kerja Produksi (b)</b>	<b>Rp378.000.000</b>	<b>Rp378.000.000</b>
3	Biaya Overhead Pabrik		
	1. Biaya bahan baku penolong	Rp12.350.000	Rp10.087.500
	2. Gaji Kepala Produksi	Rp24.000.000	Rp24.000.000
	3. B. Listrik dan Air Pabrik	Rp6.000.000	Rp5.400.000
	4. B. Sewa Pabrik	Rp9.250.000	Rp9.000.000
	5. Biaya Packaging	Rp4.000.000	Rp4.000.000
	<b>Total BOP (c)</b>	<b>Rp344.490.000</b>	<b>Rp52.487.500</b>
	<b>Total Biaya Produksi (a+b+c)</b>	<b>Rp858.110.000</b>	<b>Rp566.107.500</b>

Sumber: Data diolah

<b>Tahun 2014</b>			
<b>No.</b>	<b>Jenis Biaya</b>	<b>Budget Produksi</b>	<b>Realisasi Produksi</b>
1	Pemakaian Bahan Baku :		
	1. Persd Bahan Baku Awal Tahun	Rp7.500.000	Rp7.500.000
	2. Pembelian Bahan Baku	Rp189.720.000	Rp189.720.000
	3. Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp197.220.000	Rp197.220.000
	4. Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp7.000.000	Rp7.000.000
	<b>Total Pemakaian Bahan Baku (a)</b>	<b>Rp190.220.000</b>	<b>Rp190.220.000</b>
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	1. Karyawan Produksi	Rp453.600.000	Rp453.600.000
	<b>Total B. Tenaga Kerja Produksi (b)</b>	<b>Rp453.600.000</b>	<b>Rp453.600.000</b>

3	Biaya Overhead Pabrik		
	1. Biaya bahan baku penolong	Rp13.000.000	Rp12.877.500
	2. Gaji Kepala Produksi	Rp26.400.000	Rp26.400.000
	3. B. Listrik dan Air Pabrik	Rp6.230.000	Rp5.640.000
	4. B. Sewa Pabrik	Rp10.000.000	Rp9.600.000
	5. Biaya Packaging	Rp5.000.000	Rp5.000.000
	<b>Total BOP (c)</b>	<b>Rp60.630.000</b>	<b>Rp59.517.500</b>
	<b>Total Biaya Produksi (a+b+c)</b>	<b>Rp704.450.000</b>	<b>Rp703.337.500</b>

Sumber: Data diolah

Tahun 2015			
No.	Jenis Biaya	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1	Pemakaian Bahan Baku :		
	1. Persd Bahan Baku Awal Tahun	Rp7.000.000	Rp7.000.000
	2. Pembelian Bahan Baku	Rp256.912.500	Rp256.912.500
	3. Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp263.912.500	Rp263.912.500
	4. Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp6.800.000	Rp6.800.000
	<b>Total Pemakaian Bahan Baku (a)</b>	<b>Rp257.112.500</b>	<b>Rp257.112.500</b>
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	1. Karyawan Produksi	Rp504.000.000	Rp504.000.000
	<b>Total B. Tenaga Kerja Produksi (b)</b>	<b>Rp504.000.000</b>	<b>Rp504.000.000</b>
3	Biaya Overhead Pabrik		
	1. Biaya bahan baku penolong	Rp12.350.000	Rp11.947.500
	2. Gaji Kepala Produksi	Rp30.000.000	Rp30.000.000
	3. B. Listrik dan Air Pabrik	Rp6.250.000	Rp6.000.000
	4. B. Sewa Pabrik	Rp10.540.000	Rp10.000.000
	5. Biaya Packaging	Rp5.850.000	Rp5.850.000
	<b>Total BOP (c)</b>	<b>Rp1.097.420.000</b>	<b>Rp63.797.500</b>
	<b>Total Biaya Produksi (a+b+c)</b>	<b>Rp1.858.532.500</b>	<b>Rp824.910.000</b>

Sumber: Data diolah

#### 4.1.4 Aspek Personalia

Manajemen menurut Mary Parker Follett dalam buku manajemen personalia dan sumberdaya manusia adalah seni untuk menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain. Menurut Wendell French, manajemen personalia adalah sebagai penarikan, seleksi, pengembangan, penggunaan dan pemeliharaan sumberdaya manusia oleh organisasi. Pada perusahaan Mell Toys hal tersebut dilakukan langsung pemilik. Dalam hal ini pemilik mampu melakukan proses analisis jabatan, perekrutan karyawan, penempatan posisi, pemberian kompensasi untuk memotivasi karyawan, hingga pemutusan hubungan kerja

##### 4.1.4.1 Perekrutan dan Penempatan Karyawan

Perekrutan karyawan biasanya dilakukan oleh pimpinan (pemilik). Karyawan baru yang direkrut umumnya adalah masyarakat sekitar pabrik. Dalam melakukan perekrutan biasanya PO Mell Toys melakukan percobaan dalam masa kerja dengan waktu tertentu, dan berdasarkan pengalaman yang dimiliki oleh calon karyawan. Adapun rincian tenaga kerja yang terdapat dalam PO Mell Toys sebagai berikut:

**Tabel 4.6 Tenaga Kerja**

No	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki-laki	Perempuan	
1	Bidang Administrasi	-	1	1 Karyawan
2	Bidang Pemasaran	1	-	1 Karyawan
3	Bidang Produksi	1	20	21 Karyawan
Total Karyawan				23 Karyawan

##### 4.1.4.2 Audit SDM (Evaluasi)

Tujuan dari evaluasi ini adalah untuk menjamin pencapaian sasaran dan tujuan perusahaan dan juga untuk mengetahui posisi perusahaan dan tingkat pencapaian sasaran perusahaan, terutama untuk mengetahui bila terjadi keterlambatan dan penyimpangan supaya segera diperbaiki.

#### **4.1.4.3 Pengembangan Karyawan**

Pelatihan (*training*) merupakan proses pembelajaran yang melibatkan perolehan keahlian, konsep, peraturan, atau sikap untuk meningkatkan kinerja tenaga kerja. Menurut pasal 9 Undang-Undang No.13 Tahun 2003. Pelatihan kerja adalah keseluruhan kegiatan untuk memberi, memperoleh, meningkatkan, serta mengembangkan kompetensi kerja, produktivitas, disiplin, sikap, dan etos kerja pada tingkat ketrampilan dan keahlian tertentu sesuai dengan jenjang dan kualifikasi jabatan dan pekerjaan.

Pengembangan (*development*) diartikan sebagai penyiapan individu untuk memikul tanggung jawab yang berbeda atau yang lebih tinggi dalam perusahaan, organisasi, lembaga atau instansi pendidikan,

Menurut (Hani Handoko:2001:104) pengertian latihan dan pengembangan adalah berbeda. Latihan (*training*) dimaksudkan untuk memperbaiki penguasaan berbagai ketrampilan dan teknik pelaksanaan kerja tertentu, terinci dan rutin. Yaitu latihan menyiapkan para karyawan (tenaga kerja) untuk melakukan pekerjaan-pekerjaan sekarang. Sedangkan pengembangan (*Development*) mempunyai ruang lingkup lebih luas dalam upaya untuk memperbaiki dan meningkatkan pengetahuan, kemampuan, sikap dan sifat-sifat kepribadian.

Pada perusahaan PO Mell Toys pelatihan karyawan biasanya langsung diajarkan oleh pemilik karena *basic* pemilik yang dahulu pernah bekerja di perusahaan boneka sehingga beliau dapat mengetahui karyawan seperti apa yang cocok. Karyawan yang diterima bekerja di perusahaan ini biasanya sudah memiliki keterampilan tersendiri.

#### **4.1.4.4 Kesejahteraan Karyawan**

Kompensasi adalah segala sesuatu yang diterima para karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka (T. Hani Handoko, Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia, 2011:155).

Jenis kompensasi:

## 1. Gaji

Merupakan bayaran yang konsisten dari suatu period ke periode lain dengan tidak memandang jumlah jam kerja. Merupakan bayaran yang secara langsung dihitung berdasarkan jumlah waktu kerja. Gaji yang diberikan PO Mell Toys berkisar Rp 1.000.000 s/d Rp 2.500.000 per bulan.

## 2. Tunjangan

Tunjangan diluar gaji yang dimaksud PO Mell Toys adalah Tunjangan yang diberikan pada karyawan diluar hasil produksi.

## 3. Pemberian Pinjaman

Selain memberikan upah dan insentif kepada karyawannya, untuk meningkatkan kesejahteraan karyawannya PO Mell Toys juga memberikan pinjaman bagi karyawannya.

### 4.1.4.5 Pemutusan Hubungan Kerja

Dalam hal ini, pemutusan hubungan kerja yang diterapkan oleh PO Mell Toys adalah bila ada karyawan yang melakukan kesalahan seperti malas, melalaikan tugas dan sering melanggar perjanjian yang telah disepakati antara karyawan dengan pemilik selama masa kerja berlangsung. Tetapi sebelum pemutusan hubungan kerja terjadi biasa pemilik menasehati karyawan terlebih dahulu. Pemutusan hubungan kerja dilakukan dengan cara baik-baik yaitu dengan membicarakannya secara tertutup antara karyawan dengan pemilik, agar kedua belah pihak sama-sama menemukan titik terang dan tidak saling merugikan satu sama lain.

### 4.1.4.6 Produktivitas Tenaga Kerja

**Tabel 4.7 Produktivitas Tenaga Kerja**

Produktivitas 2012-2015

Penjualan	Tahun 2012	
	Tenaga kerja	Produktivitas
21250	21	1011,90

*Sumber : Data diolah*

Penjualan	Tahun 2013
-----------	------------

	Tenaga kerja	Produktivitas
26500	21	1261,90

*Sumber : Data diolah*

	Tahun 2014	
Penjualan	Tenaga kerja	Produktivitas
29000	21	1380,95

*Sumber : Data diolah*

	Tahun 2015	
Penjualan	Tenaga kerja	Produktivitas
31190	21	1485,24

*Sumber : Data diolah*

#### 4.1.5 Aspek Keuangan

Menurut Ridwan dan Inge Keuangan adalah ilmu sekaligus seni pengelolaan uang yang berpengaruh pada kehidupan individu maupun organisasi. Selain sebagai seni dan ilmu, keuangan juga dapat diartikan sebagai manajemen keuangan dan asset. Manajemen keuangan merupakan salah satu bidang manajemen fungsional dalam suatu perusahaan, yang mempelajari tentang penggunaan dana, memperoleh dana dan pembagian hasil operasi perusahaan

Aspek keuangan ini meliputi penjelasan tentang biaya investasi dan laporan keuangan oleh perusahaan. Pada dasarnya, perusahaan belum membuat pembukuan yang sesuai dengan standar akuntansi. Data tertulis yang tersedia hanya sebatas data penjualan. Namun, dari hasil wawancara penulis mencoba membuat laporan keuangan seperti berikut:

##### 4.1.5.1 Biaya Investasi

Pada saat mendirikan PO Mell Toys, bapak Khotmun Arfi selaku pemilik perusahaan menggunakan modal yang digunakan dan dikeluarkan adalah modal pribadi (modal sendiri) yang besarnya sebagai berikut:

**Tabel 4.8 Biaya Investasi**

No	Jenis Investasi	Keterangan	Nilai
1	<b>Aktiva Berwujud</b>		
	- Tanah	-	Rp -
	- Bangunan	-	Rp -

	<b>Total Tanah &amp; Bangunan</b>	<b>0</b>	<b>Rp -</b>
	Mesin		
	Mesin Potong	2	Rp2.400.000
	Mesin Jahit	14	Rp22.400.000
	<b>Total Mesin</b>	<b>16</b>	<b>Rp24.800.000</b>
	Peralatan		
	Meja <i>Cutting</i>	2	Rp2.000.000
	Gunting	10	Rp150.000
	Jarum		Rp500.000
	Benang		Rp1.000.000
	Timbangan	2	Rp600.000
	Palu Ketuk Mata	2	Rp50.000
	Lem Tembak	2	Rp100.000
	Meteran Kain	5	Rp150.000
	<b>Total Peralatan</b>	<b>23</b>	<b>Rp4.550.000</b>
	Inventaris Kantor		
	Meja	4	Rp4.000.000
	Kursi	6	Rp3.000.000
	Alat Tulis		Rp500.000
	Lemari Berkas	2	Rp140.000
	Rak Penyimpanan Boneka	10	Rp6.000.000
	Kipas Angin	5	Rp625.000
	Telepon Rumah	1	Rp500.000
	Galon	2	Rp100.000
	Dispenser	1	Rp500.000
	<b>Total Inventaris Kantor</b>	<b>31</b>	<b>Rp15.365.000</b>
	Kendaraan		
	- Motor	2	Rp24.000.000
	<b>Total Kendaraan</b>	<b>2</b>	<b>Rp24.000.000</b>
	<b>Total Aktiva Berwujud</b>	<b>72</b>	<b>Rp68.715.000</b>
<b>2</b>	<b>Aktiva Tak Berwujud</b>		
	SIUP	1	Rp2.000.000
	TDP	1	Rp1.500.000
	NPWP	1	-
	Domisili	1	Rp500.000
	<b>Total Aktiva Tak Berwujud</b>	<b>4</b>	<b>Rp4.000.000</b>
	<b>Total Aktiva</b>	<b>76</b>	<b>Rp72.715.000</b>

Sumber : PO Mell Toys

Setiap aktiva baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud yang digunakan dalam proses produksi ini mengalami penyusutan. Berikut adalah metode-metode penyusutan yang dapat digunakan :

#### 1. Metode Penyusutan Garis Lurus

Dalam metode garis lurus beban penyusutan dilakukan berdasarkan berlalunya waktu dan jumlah yang sama sepanjang masa manfaat aktiva tetap. Metode ini termasuk metode yang paling banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia. Metode ini menganggap aset tetap akan mengalirkan manfaat yang sama selama masa penggunaannya, serta memiliki nilai tingkat fungsi penurunan yang sama besar di setiap periodenya.

#### 2. Metode Saldo Menurun

Dalam metode ini beban penyusutan makin menurun dari tahun ke tahun. Pembebanan yang makin menurun didasarkan pada anggapan bahwa semakin tua, kapasitas aktiva tetap dalam memberikan jasanya juga akan makin menurun. Biasanya tarif yang digunakan adalah dua kali tarif metode garis lurus. Metode ini mengasumsikan bahwa aset memberikan manfaat terbesarnya pada saat awal penggunaan dan akan mengalami fungsi semakin besar di periode-periode berikutnya seiring umur ekonomis aset yang berkurang. Metode ini cocok diaplikasikan pada aset tetap dimana tingkat kearusannya bergantung volume output yang dihasilkan, contohnya mesin produksi.

#### 3. Metode Jumlah Angka Tahun

Metode jumlah angka tahun akan menghasilkan jadual penyusutan yang sama dengan metode saldo menurun. Jumlah penyusutan akan makin menurun dari tahun ke tahun. Tetapi cara perhitungan penyusutan berbeda dengan metode saldo menurun. Dasar penyusutan pada metode jumlah angka tahun adalah harga perolehan dikurangi nilai sisa, bukan nilai buku seperti dalam metode saldo menurun.

#### 4. Metode Satuan Jam Kerja

Metode ini mempunyai dasar pemikiran bahwa berkurangnya nilai suatu aset disebabkan berapa jam lamanya aset tersebut digunakan, atau dioperasikan oleh perusahaan selama umur ekonomis.

#### 5. Metode Unit Produksi

Dalam metode unit produksi taksiran manfaat dinyatakan dalam kapasitas produksi yang dapat dihasilkan. Kapasitas produksi itu sendiri dapat dinyatakan dalam bentuk unit produksi, jam pemakaian, kilometer pemakaian, atau unit-unit kegiatan yang lain. Harga perolehan dikurangi dengan nilai sisa merupakan dasar penyusutan. Tarif penyusutan dihitung sebagai persentase produksi actual terhadap kapasitas produksi. Beban penyusutan ditetapkan berdasarkan jumlah output yang dihasilkan oleh aset pada periode yang berjalan atau dengan kata lain penyusutan dihitung dengan satuan hasil produksi. Metode unit produksi mengalokasikan biaya penyusutan berdasar pada proporsi pemakaian aset tetap yang sebenarnya. Metode ini menggunakan output atau hasil produksi sebagai dasar acuan alokasi beban penyusutan untuk setiap periode akuntansi.

Dari penjabaran diatas, metode yang digunakan PO Mell Toys adalah penyusutan garis lurus dalam penyusutan aset yang dimiliki. Metode garis lurus mempunyai rumus perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Harga Beli} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

**Tabel 4.9 Penyusutan**

No	Aktiva	Harga Perolehan	Nilai Sisa	Tahun Pembelian	Umur Ekonomis	Penyusutan
1	Bangunan	Rp-	Rp-		15 Tahun	Rp-
2	Mesin & Peralatan	<b>Rp29.350.000</b>	Rp11.740.000	2012	5 Tahun	Rp3.522.000
3	Inventaris	<b>Rp11.365.000</b>	Rp5.000.000	2012	5 Tahun	Rp1.273.000

4	Kendaraan	<b>Rp24.000.000</b>	Rp13.000.000	2013	5 Tahun	Rp2.200.000
5	Perizinan	<b>Rp4.000.000</b>	Rp-	2012	5 Tahun	Rp1.000.000
<b>Total Penyusutan</b>						<b>Rp7.995.000</b>

Sumber : Data diolah

#### 4.1.5.2 Laporan Keuangan

Laporan keuangan membentuk dasar untuk memahami posisi keuangan perusahaan dan untuk menilai kinerja keuangan perusahaan yang telah lampau dan prospeknya di masa depan. Laporan keuangan disusun sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku secara umum yang telah diadopsi untuk memenuhi suatu penyajian informasi keuangan yang dapat dipahami secara relevan dan dapat dipercaya pengambilan keputusan.

Laporan keuangan memiliki kemampuan untuk menyajikan secara jelas kesehatan keuangan perusahaan guna memberikan keputusan bisnis yang informatif. Tujuan pemakai laporan keuangan adalah mengetahui dan menafsirkan informasi untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan mengenai perusahaan. Laporan keuangan terdiri dari laporan laba/rugi, laporan perubahan modal, dan laporan arus kas dan neraca.

##### 1. Laporan Laba dan Rugi

Laporan laba rugi juga disebut “laporan pendapatan” (*statement of earnings*), menyajikan pendapatan, beban, laba bersih, dan laba persaham untuk suatu periode akuntansi, biasanya setahun atau satu triwulan. Laporan laba rugi merupakan salah satu dari banyak suatu paket laporan keuangan. Laporan laba rugi biasanya menyajikan hasil usaha – pendapatan, beban, laba atau rugi bersih dan laba atau rugi per saham – untuk periode akuntansi tertentu.

**Laba bersih = Laba Kotor – Beban Usaha**

**Laba Kotor = Penjualan Bersih – Harga Pokok Penjualan**

## 2. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas memberikan informasi tentang arus kas masuk dan keluar dari kegiatan operasi, pendanaan dan investasi selama suatu periode akuntansi. Laporan arus kas diwajibkan oleh SFAS No.95 memberikan satu langkah besar ke depan dalam pengukuran dan pengungkapan akuntansi, karena sangat relevan bagi pemakai laporan keuangan. Dalam laporan, arus kas dibagi menjadi aktivitas operasi, aktivitas investasi dan aktivitas pendanaan.

Laporan arus kas disusun dengan cara menghitung semua perubahan dalam akun neraca, termasuk kas, selanjutnya buatlah daftar semua perubahan akun itu kecuali arus kas *masuk* dan arus kas *keluar*, dan kategorisasikan arus ke dalam *aktivitas operasi, aktivitas pendanaan dan aktivitas investasi*.

## 3. Neraca

Neraca menunjukkan kondisi keuangan atau posisi keuangan suatu perusahaan pada suatu tanggal tertentu. Laporan ini adalah suatu iktisar tentang apa yang dimiliki perusahaan (aktiva) dan apa yang merupakan kewajiban perusahaan kepada pihak luar (hutang) dan kepada pemilik perusahaan (ekuitas pemegang saham). Neraca disajikan pada suatu titik tertentu pada akhir periode akuntansi, satu tahun, satu triwulan.

**Aktivitas = Kewajiban + Ekuitas Pemegang Saham**

## 4. Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal adalah salah satu bentuk laporan keuangan memberikan informasi tentang penyebab bertambah atau berkurangnya modal

selama periode tertentu. Melalui laporan perubahan modal dapat diketahui sebab-sebab perubahan modal selama periode tertentu. Didalam laporan perubahan modal terdapat beberapa komponen, diantaranya:

- Modal awal
- Laba/rugi
- Prive
- Modal akhir

## **5. Modal Kerja**

Menurut Wasis (1991,p 63) *modal kerja* adalah dana yang ditanamkandalam aktva lancar, oleh karena itu modal kerja dapat berupa kas, piutang, surat – surat berharga, persediaan dal lain – lain. modal kerja bruto adalah keseluruhan dari aktiva / harga lancar yang terdapaat dalam sisi debit neraca. Dengan kata lain modal kerja adalah selisih antara aktiva lancar dikurangi dengan hutanglancar.

Jenis modal kerja:

### **1. Modal Kerja Permanen (Permanent Workin Capital)**

Yaitu modal kerja yang ada pada perusahaan untuk dapat menjalankan fungsinya antara modal kerja ini terdiri dan:

#### **a) Modal Kerja Primer (Primary Working Capital)**

Modal kerja primer yaitu jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaanaan untuk menjaga kontinuitas usahanya.

#### **b) Modal Kerja Normal (Normal Working Capital)**

Modal kerja normal adalah modal kerja yang dibutuhkan untuk menyelenggarakan proses produksi yang normal.

### **2. Modal Kerja Variabel (Variabel Working Capital)**

Modal kerja variabel adalah modal kerja yang jumlahnya berubah – ubah sesuai dengan perubahan keadaan. Modal kerja ini dibagi menjadi :

a) Modal Kerja Musiman(Seasonal Working Capital)

Modal kerja musiman adalah modal kerja yang jumlahnya berubah – ubah disebabkan oleh fluktuasi musim.

b) Modal Kerja Siklis ( Cyclical Working Capital)

Modal kerja siklis adalah modal kerja yang jumlahnya yang berubah – ubah disebabkan oleh fluktuasi musim.

c) Modal Kerja Darurat ( Emergency Working Capital )

Modal kerja darurat adalah modal kerja yang jumlahnya berubah – ubah karena keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya.

Faktor yang mempengaruhi modal kerja

Menurut Hampton (1989:180) perusahaan membutuhkan modal kerja ditentukan oleh 4 faktor yaitu sebagai berikut:

- a) Volume penjualan
- b) Faktor musim dan siklus
- c) Perubahan dalam teknologi.

**4.2 Pengolahan Data**  
**4. Biaya Produksi**

**Tabel 4.16 Pembelian Bahan Baku**

**Tahun 2012**

No	Jenis Bahan	Tahun 2012								
		Kecil			Sedang			Besar		
		Kuantitas	Harga	Jumlah	Kuantitas	Harga	Jumlah	Kuantitas	Harga	Jumlah
1	Rasfur Biasa	8	Rp760.000	Rp6.080.000	5	Rp760.000	Rp3.800.000	7	Rp760.000	Rp5.320.000
2	Satin	6	Rp1.800.000	Rp10.800.000	5	Rp1.800.000	Rp9.000.000	7	Rp1.800.000	Rp12.600.000
3	Velboa	13	Rp1.140.000	Rp14.820.000	8	Rp1.140.000	Rp9.120.000	10	Rp1.140.000	Rp11.400.000
Total Pembelian Biaya Bahan		27		Rp31.700.000	18		Rp21.920.000	24		Rp29.320.000

**Tahun 2013**

No	Jenis Bahan	Tahun 2013								
		Kecil			Sedang			Besar		
		Kuantitas	Harga	Jumlah	Kuantitas	Harga	Jumlah	Kuantitas	Harga	Jumlah
1	Rasfur Biasa	12	Rp1.280.000	Rp15.360.000	8	Rp1.280.000	Rp10.240.000	10	Rp1.280.000	Rp12.800.000
2	Satin	10	Rp2.040.000	Rp20.400.000	8	Rp2.040.000	Rp16.320.000	10	Rp2.040.000	Rp20.400.000
3	Velboa	12	Rp1.320.000	Rp15.840.000	8	Rp1.320.000	Rp10.560.000	10	Rp1.320.000	Rp13.200.000
Total Biaya Pembelian Bahan		34		Rp51.600.000	24		Rp37.120.000	30		Rp46.400.000

**Tahun 2014**

No	Jenis Bahan	Tahun 2014								
		Kecil			Sedang			Besar		
		Kuantitas	Harga	Jumlah	Kuantitas	Harga	Jumlah	Kuantitas	Harga	Jumlah
1	Rasfur Biasa	13	Rp1.280.000	Rp16.640.000	9	Rp1.280.000	Rp11.520.000	11	Rp1.280.000	Rp14.080.000
2	Satin	13	Rp2.040.000	Rp26.520.000	11	Rp2.040.000	Rp22.440.000	14	Rp2.040.000	Rp28.560.000
3	Velboa	20	Rp1.320.000	Rp26.400.000	15	Rp1.320.000	Rp19.800.000	18	Rp1.320.000	Rp23.760.000
Total Biaya Pembelian Bahan		46		Rp69.560.000	35		Rp53.760.000	43		Rp66.400.000

**Tahun 2015**

No	Jenis Bahan	Tahun 2015								
		Kecil			Sedang			Besar		
		Kuantitas	Harga	Jumlah	Kuantitas	Harga	Jumlah	Kuantitas	Harga	Jumlah
1	Rasfur Biasa	20	Rp1.435.000	Rp28.700.000	18	Rp1.435.000	Rp25.830.000	19	Rp1.435.000	Rp27.265.000
2	Satin	19	Rp1.642.500	Rp31.207.500	15	Rp1.642.500	Rp24.637.500	17	Rp1.642.500	Rp27.922.500
3	Velboa	25	Rp1.450.000	Rp36.250.000	21	Rp1.450.000	Rp30.450.000	17	Rp1.450.000	Rp24.650.000
Total Biaya Pembelian Bahan		64		Rp96.157.500	54		Rp80.917.500	53		Rp79.837.500

**Tabel 4.17 Biaya Tenaga Kerja**

**Biaya Tenaga Kerja**

No	Keterangan	Gaji			
		2012	2013	2014	2015
	Tenaga Kerja Langsung	Rp252.000.000	Rp378.000.000	Rp453.600.000	Rp504.000.000

**Tabel 4.18 Biaya *Overhead* Pabrik**

**Biaya *Overhead* Pabrik Tahun 2012**

No	Keterangan	Tetap	Variabel	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku Penolong		Rp9.269.100	Rp9.269.100
2	Ka Produksi	Rp18.000.000		Rp18.000.000
3	Biaya Listrik dan Air	Rp480.000	Rp4.320.000	Rp4.800.000
4	Biaya Sewa	Rp8.000.000		Rp8.000.000
5	Biaya Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp3.522.000		Rp3.522.000
6	Biaya <i>Packaging</i>		Rp3.000.000	Rp3.000.000
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik		Rp30.002.000	Rp16.589.100	Rp46.591.100

**Biaya *Overhead* Pabrik Tahun 2013**

No	Keterangan	Tetap	Variabel	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku Penolong		Rp10.087.500	Rp10.087.500
2	Ka Produksi	Rp24.000.000		Rp24.000.000
3	Biaya Listrik dan Air	Rp480.000	Rp4.920.000	Rp5.400.000
4	Biaya Sewa	Rp9.000.000		Rp9.000.000

5	Biaya Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp3.522.000		Rp3.522.000
6	Biaya <i>Packaging</i>		Rp4.000.000	Rp4.000.000
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik		Rp37.002.000	Rp19.007.500	Rp56.009.500

#### **Biaya *Overhead* Pabrik Tahun 2014**

No	Keterangan	Tetap	Variabel	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku Penolong		Rp12.877.500	Rp12.877.500
2	Ka Produksi	Rp26.400.000		Rp26.400.000
3	Biaya Listrik dan Air	Rp500.000	Rp5.140.000	Rp5.640.000
4	Biaya Sewa	Rp9.600.000		Rp9.600.000
5	Biaya Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp3.522.000		Rp3.522.000
6	Biaya <i>Packaging</i>		Rp5.000.000	Rp5.000.000
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik		Rp40.022.000	Rp23.017.500	Rp63.039.500

#### **Biaya *Overhead* Pabrik Tahun 2015**

No	Keterangan	Tetap	Variabel	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku Penolong		Rp11.947.500	Rp11.947.500
2	Ka Produksi	Rp30.000.000		Rp30.000.000
3	Biaya Listrik dan Air	Rp500.000	Rp5.500.000	Rp6.000.000
4	Biaya Sewa	Rp10.000.000		Rp10.000.000
5	Biaya Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp3.522.000		Rp3.522.000
6	Biaya <i>Packaging</i>		Rp5.850.000	Rp5.850.000
Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik		Rp44.022.000	Rp23.297.500	Rp67.319.500

**BOP yang dikeluarkan**

$Biaya\ Overhead\ Pabrik\ Tetap = (Unit\ Produksi \div Jumlah\ Unit) \times BOP\ Tetap$

$Biaya\ Overhead\ Pabrik\ Variabel = (Unit\ Produksi \div Jumlah\ Unit) \times BOP\ Variabel$

**Tabel 4.19 BOP yang dikeluarkan**

Ukuran	Unit Produksi	Total BOP		BOP yang dikeluarkan		
		Tetap	Variabel	Tetap	Variabel	Jumlah
<b>2012</b>						
Kecil	9250	Rp30.002.000	Rp16.589.100	Rp13.059.694	Rp7.221.138	Rp20.280.832
Sedang	7000			Rp9.883.012	Rp5.464.645	Rp15.347.656
Besar	5000			Rp7.059.294	Rp3.903.318	Rp10.962.612
Total	21250			Rp30.002.000	Rp16.589.100	Rp46.591.100
<b>2013</b>						
Kecil	11000	Rp37.002.000	Rp19.007.500	Rp15.359.321	Rp7.889.906	Rp23.249.226
Sedang	8500			Rp11.868.566	Rp6.096.745	Rp17.965.311
Besar	7000			Rp9.774.113	Rp5.020.849	Rp14.794.962
Total	26500			Rp37.002.000	Rp19.007.500	Rp56.009.500
<b>2014</b>						

Kecil	12000	Rp40.022.000	Rp23.017.500	Rp16.560.828	Rp9.524.483	Rp26.085.310
Sedang	9000			Rp12.420.621	Rp7.143.362	Rp19.563.983
Besar	8000			Rp11.040.552	Rp6.349.655	Rp17.390.207
Total	29000			Rp40.022.000	Rp23.017.500	Rp63.039.500
<b>2015</b>						
Kecil	13500	Rp44.022.000	Rp23.297.500	Rp19.054.088	Rp10.083.881	Rp29.137.969
Sedang	9800			Rp13.831.856	Rp7.320.151	Rp21.152.007
Besar	7890			Rp11.136.056	Rp5.893.468	Rp17.029.524
Total	31190			Rp44.022.000	Rp23.297.500	Rp67.319.500

## 5. Biaya Non Produksi

**Tabel 4.16 Biaya Administrasi dan Umum**

No	Keterangan	Tahun			
		2012	2013	2014	2014
1	Gaji Pimpinan	Rp36.000.000	Rp42.000.000	Rp48.000.000	Rp60.000.000
2	Gaji Karyawan Administrasi	Rp18.000.000	Rp24.000.000	Rp26.400.000	Rp30.000.000
3	Biaya Pemeliharaan	Rp2.000.000	Rp2.500.000	Rp2.750.000	Rp3.250.000
4	Biaya Telpon Kantor	Rp1.800.000	Rp2.400.000	Rp2.640.000	Rp2.760.000
<b>Total</b>		<b>Rp57.800.000</b>	<b>Rp70.900.000</b>	<b>Rp79.790.000</b>	<b>Rp96.010.000</b>

**Tabel 4.17 Biaya Pemasaran**

No	Keterangan	Biaya Pemasaran Tahun			
		2012	2013	2014	2015
1	Gaji/Upah Bagian pemasaran				
	a. Bag Marketing	Rp18.000.000	Rp24.000.000	Rp26.400.000	Rp30.000.000
	Total	<b>Rp18.000.000</b>	<b>Rp24.000.000</b>	<b>Rp26.400.000</b>	<b>Rp30.000.000</b>
2	Biaya Distribusi				
	a. Sewa Kontainer	Rp30.000.000	Rp35.000.000	Rp40.000.000	Rp46.500.000
	b. Sewa Pick up	Rp18.000.000	Rp22.000.000	Rp28.000.000	Rp32.000.000
	Total	<b>Rp48.000.000</b>	<b>Rp57.000.000</b>	<b>Rp68.000.000</b>	<b>Rp78.500.000</b>
3	Biaya Promosi				
	Pameran UKM	Rp1.000.000	Rp2.000.000	Rp3.000.000	Rp4.000.000
	Kartu Nama	Rp400.000	Rp500.000	Rp600.000	Rp600.000
	Banner	Rp600.000	Rp700.000	Rp650.000	Rp700.000
	Total	<b>Rp2.000.000</b>	<b>Rp3.200.000</b>	<b>Rp4.250.000</b>	<b>Rp5.300.000</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp68.000.000</b>	<b>Rp84.200.000</b>	<b>Rp98.650.000</b>	<b>Rp113.800.000</b>

*Sumber : Data diolah*

#### 4.2.1 Aspek Keuangan

Dalam bagian ini terdapat pengolahan data terhadap aspek keuangan. Adapun proses pengolahan data tersebut adalah sebagai berikut:

##### 4.2.1.1 Harga Pokok Penjualan

**Tabel 4.10 Laporan Harga Pokok Penjualan**

Harga Pokok Produksi Tahun 2012

Keterangan	Ukuran		
	Kecil	Sedang	Besar
<b>Pemakaian Bahan Baku :</b>			
1. Persd Bahan Baku Awal Tahun	Rp3.650.048	Rp2.523.945	Rp3.376.007
2. Pembelian Bahan Baku	Rp31.700.000	Rp21.920.000	Rp29.320.000
3. Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp35.350.048	Rp24.443.945	Rp32.696.007
4. Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp3.057.632	Rp2.114.299	Rp2.828.068
<b>Total Pemakaian Bahan Baku (a)</b>	<b>Rp32.292.416</b>	<b>Rp22.329.646</b>	<b>Rp29.867.939</b>
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung (b)</b>	<b>Rp252.000.000</b>	<b>Rp252.000.000</b>	<b>Rp252.000.000</b>
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>			
1. Biaya Bahan Penolong	Rp9.269.100	Rp9.269.100	Rp9.269.100
2. Gaji Kepala Produksi	Rp18.000.000	Rp18.000.000	Rp18.000.000
3. B. Listrik dan Air Pabrik	Rp4.800.000	Rp4.800.000	Rp4.800.000
4. B. Sewa Pabrik	Rp8.000.000	Rp8.000.000	Rp8.000.000
5. Biaya Packaging	Rp3.000.000	Rp3.000.000	Rp3.000.000

<b>Total BOP (c)</b>	<b>Rp43.069.100</b>	<b>Rp43.069.100</b>	<b>Rp43.069.100</b>
<b>Total Biaya Produksi ( a+b+c)</b>	<b>Rp327.361.516</b>	<b>Rp317.398.746</b>	<b>Rp324.937.039</b>
Barang Dalam Proses (BPD):			
1. Persd Awal Barang Dalam Proses	Rp5.250.000	Rp2.560.900	Rp3.657.000
2. Jumlah Biaya Produksi	Rp327.361.516	Rp317.398.746	Rp324.937.039
3. Persd Akhir Barang Dalam Proses	Rp(5.860.000)	Rp(3.450.700)	Rp(4.250.000)
<b>HARGA POKOK PRODUKSI</b>	<b>Rp326.751.516</b>	<b>Rp316.508.946</b>	<b>Rp324.344.039</b>
1. Persd Awal Barang Jadi	Rp3.158.488	Rp3.253.424	Rp4.120.188
2. Barang Jadi Siap Jual	Rp329.910.004	Rp319.762.370	Rp328.464.227
3. Persd Akhir Barang Jadi	Rp(3.312.896)	Rp(2.892.198)	Rp(4.234.205)
<b>HARGA POKOK PENJUALAN</b>	<b>Rp326.597.108</b>	<b>Rp316.870.172</b>	<b>Rp324.230.022</b>

Harga Pokok Produksi Tahun 2013

<b>Keterangan</b>	<b>Ukuran</b>		
	<b>Kecil</b>	<b>Sedang</b>	<b>Besar</b>
<b>Pemakaian Bahan Baku :</b>			
1. Persd Bahan Baku Awal Tahun	Rp3.055.062	Rp2.197.750	Rp2.747.188
2. Pembelian Bahan Baku	Rp51.600.000	Rp37.120.000	Rp46.400.000
3. Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp54.655.062	Rp39.317.750	Rp49.147.188
4. Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp2.864.121	Rp2.060.391	Rp2.575.488
<b>Total Pemakaian Bahan Baku (a)</b>	<b>Rp51.790.941</b>	<b>Rp37.257.359</b>	<b>Rp46.571.700</b>
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung (b)</b>	<b>Rp378.000.000</b>	<b>Rp378.000.000</b>	<b>Rp378.000.000</b>
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>			

1. Biaya Bahan Penolong	Rp10.087.500	Rp10.087.500	Rp10.087.500
2. Gaji Kepala Produksi	Rp24.000.000	Rp24.000.000	Rp24.000.000
3. B. Listrik dan Air Pabrik	Rp5.400.000	Rp5.400.000	Rp5.400.000
4. B. Sewa Pabrik	Rp9.000.000	Rp9.000.000	Rp9.000.000
5. Biaya Packaging	Rp4.000.000	Rp4.000.000	Rp4.000.000
<b>Total BOP (c)</b>	<b>Rp52.487.500</b>	<b>Rp52.487.500</b>	<b>Rp52.487.500</b>
<b>Total Biaya Produksi ( a+b+c)</b>	<b>Rp482.278.441</b>	<b>Rp467.744.859</b>	<b>Rp477.059.200</b>
Barang Dalam Proses (BPD):			
1. Persd Awal Barang Dalam Proses	Rp5.860.000	Rp3.450.700	Rp4.250.000
2. Jumlah Biaya Produksi	Rp482.278.441	Rp467.744.859	Rp477.059.200
3. Persd Akhir Barang Dalam Proses	Rp(4.520.000)	Rp(3.250.000)	Rp(4.000.000)
<b>HARGA POKOK PRODUKSI</b>	<b>Rp483.618.441</b>	<b>Rp467.945.559</b>	<b>Rp477.309.200</b>
1. Persd Awal Barang Jadi	Rp3.312.896	Rp2.892.198	Rp4.234.205
2. Barang Jadi Siap Jual	Rp486.931.337	Rp470.837.757	Rp481.543.405
3. Persd Akhir Barang Jadi	Rp(4.557.425)	Rp(3.024.219)	Rp(4.398.355)
<b>HARGA POKOK PENJUALAN</b>	<b>Rp482.373.912</b>	<b>Rp467.813.538</b>	<b>Rp477.145.050</b>

Harga Pokok Produksi Tahun 2014

Keterangan	Ukuran		
	Kecil	Sedang	Besar
<b>Pemakaian Bahan Baku :</b>			
1. Persd Bahan Baku Awal Tahun	Rp2.749.842	Rp2.125.237	Rp2.624.921
2. Pembelian Bahan Baku	Rp69.560.000	Rp53.760.000	Rp66.400.000
3. Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp72.309.842	Rp55.885.237	Rp69.024.921

4. Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp2.566.519	Rp1.983.555	Rp2.449.926
<b>Total Pemakaian Bahan Baku (a)</b>	<b>Rp69.743.323</b>	<b>Rp53.901.682</b>	<b>Rp66.574.995</b>
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung (b)</b>	<b>Rp453.600.000</b>	<b>Rp453.600.000</b>	<b>Rp453.600.000</b>
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>			
1. Biaya Bahan Penolong	Rp12.877.500	Rp12.877.500	Rp12.877.500
2. Gaji Kepala Produksi	Rp26.400.000	Rp26.400.000	Rp26.400.000
3. B. Listrik dan Air Pabrik	Rp5.640.000	Rp5.640.000	Rp5.640.000
4. B. Sewa Pabrik	Rp9.600.000	Rp9.600.000	Rp9.600.000
5. Biaya Packaging	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp5.000.000
<b>Total BOP (c)</b>	<b>Rp59.517.500</b>	<b>Rp59.517.500</b>	<b>Rp59.517.500</b>
<b>Total Biaya Produksi ( a+b+c)</b>	<b>Rp582.860.823</b>	<b>Rp567.019.182</b>	<b>Rp579.692.495</b>
Barang Dalam Proses (BPD):			
1. Persd Awal Barang Dalam Proses	Rp4.520.000	Rp3.250.000	Rp4.000.000
2. Jumlah Biaya Produksi	Rp582.860.823	Rp567.019.182	Rp579.692.495
3. Persd Akhir Barang Dalam Proses	Rp(4.350.000)	Rp(3.200.000)	Rp(3.657.000)
<b>HARGA POKOK PRODUKSI</b>	<b>Rp583.030.823</b>	<b>Rp567.069.182</b>	<b>Rp580.035.495</b>
1. Persd Awal Barang Jadi	Rp4.557.425	Rp3.024.219	Rp4.398.355
2. Barang Jadi Siap Jual	Rp587.588.248	Rp570.093.401	Rp584.433.850
3. Persd Akhir Barang Jadi	Rp(4.085.795)	Rp(2.578.330)	Rp(4.128.873)
<b>HARGA POKOK PENJUALAN</b>	<b>Rp583.502.453</b>	<b>Rp567.515.071</b>	<b>Rp580.304.977</b>

Harga Pokok Produksi Tahun 2015

Keterangan	Ukuran		
	Kecil	Sedang	Besar
<b>Pemakaian Bahan Baku :</b>			
1. Persd Bahan Baku Awal Tahun	Rp2.619.968	Rp2.204.729	Rp2.175.303
2. Pembelian Bahan Baku	Rp96.157.500	Rp80.917.500	Rp79.837.500
3. Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp98.777.468	Rp83.122.229	Rp82.012.803
4. Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp2.545.112	Rp2.141.737	Rp2.113.151
<b>Total Pemakaian Bahan Baku (a)</b>	<b>Rp96.232.356</b>	<b>Rp80.980.492</b>	<b>Rp79.899.652</b>
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung (b)</b>	<b>Rp504.000.000</b>	<b>Rp504.000.000</b>	<b>Rp504.000.000</b>
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>			
1. Biaya Bahan Penolong	Rp11.947.500	Rp11.947.500	Rp11.947.500
2. Gaji Kepala Produksi	Rp30.000.000	Rp30.000.000	Rp30.000.000
3. B. Listrik dan Air Pabrik	Rp6.000.000	Rp6.000.000	Rp6.000.000
4. B. Sewa Pabrik	Rp10.000.000	Rp10.000.000	Rp10.000.000
5. Biaya Packaging	Rp5.850.000	Rp5.850.000	Rp5.850.000
<b>Total BOP (c)</b>	<b>Rp63.797.500</b>	<b>Rp63.797.500</b>	<b>Rp63.797.500</b>
<b>Total Biaya Produksi ( a+b+c)</b>	<b>Rp664.029.856</b>	<b>Rp648.777.992</b>	<b>Rp647.697.152</b>
Barang Dalam Proses (BPD):			
1. Persd Awal Barang Dalam Proses	Rp4.350.000	Rp3.200.000	Rp3.657.000
2. Jumlah Biaya Produksi	Rp664.029.856	Rp648.777.992	Rp647.697.152
3. Persd Akhir Barang Dalam Proses	Rp(4.396.000)	Rp(3.190.000)	Rp(3.715.000)
<b>HARGA POKOK PRODUKSI</b>	<b>Rp663.983.856</b>	<b>Rp648.787.992</b>	<b>Rp647.639.152</b>

1. Persd Awal Barang Jadi	Rp4.085.795	Rp2.578.330	Rp4.128.873
2. Barang Jadi Siap Jual	Rp668.069.651	Rp651.366.322	Rp651.768.025
3. Persd Akhir Barang Jadi	Rp(3.478.373)	Rp(2.115.888)	Rp(3.613.737)
<b>HARGA POKOK PENJUALAN</b>	<b>Rp664.591.278</b>	<b>Rp649.250.434</b>	<b>Rp648.154.288</b>

Sumber: Data Diolah

**Tabel 4.11 Laporan Laba Rugi**

*Tabel Lap Laba Rugi 2012- 2015*

No	Keterangan	Tahun			
		2012	2013	2014	2015
1	Penjualan				
	Kecil	Rp434.898.000	Rp651.453.000	Rp797.364.000	Rp933.390.000
	Sedang	Rp423.941.000	Rp634.737.500	Rp778.833.000	Rp1.078.000.000
	Besar	Rp432.230.000	Rp645.449.000	Rp793.664.000	Rp1.798.920.000
	<b>Penjualan Bersih</b>	<b>Rp1.291.069.000</b>	<b>Rp1.931.639.500</b>	<b>Rp2.369.861.000</b>	<b>Rp3.810.310.000</b>
2	Harga Pokok Penjualan	Rp967.697.302	Rp1.427.332.500	Rp1.731.322.501	Rp1.961.996.000
3	<b>Laba Kotor ( 1-2 )</b>	<b>Rp 323.371.698</b>	<b>Rp 504.307.000</b>	<b>Rp 638.538.499</b>	<b>Rp 1.848.314.000</b>
4	Biaya Usaha				
	-Biaya Pemasaran	Rp68.000.000	Rp84.200.000	Rp98.650.000	Rp113.800.000
	-Gaji Pimpinan	Rp36.000.000	Rp42.000.000	Rp48.000.000	Rp60.000.000
	-Biaya Gaji Admministrasi	Rp18.000.000	Rp24.000.000	Rp26.400.000	Rp30.000.000
	-Biaya Pemeliharaan	Rp2.000.000	Rp2.500.000	Rp2.750.000	Rp3.250.000
	-Biaya Telepon Kantor	Rp1.800.000	Rp2.400.000	Rp2.640.000	Rp2.760.000
	<b>Total Biaya Usaha</b>	<b>Rp125.800.000</b>	<b>Rp155.100.000</b>	<b>Rp178.440.000</b>	<b>Rp209.810.000</b>

	-Biaya Penyusutan & Amortisasi	Rp7.995.000	Rp7.995.000	Rp7.995.000	Rp7.995.000
	<b>Total Biaya Usaha Setelah Penyusutan</b>	<b>Rp133.795.000</b>	<b>Rp163.095.000</b>	<b>Rp186.435.000</b>	<b>Rp217.805.000</b>
5	<b>Laba Sebelum Pajak / EBT( 3-4)</b>	<b>Rp 189.576.698</b>	<b>Rp 341.212.000</b>	<b>Rp 452.103.499</b>	<b>Rp 1.630.509.000</b>
6	PAJAK 10%	Rp 18.957.670	Rp 34.121.200	Rp 45.210.350	Rp 163.050.900
7	<b>Laba Setelah Pajak/ EAT ( 5-6 )</b>	<b>Rp 170.619.028</b>	<b>Rp 307.090.800</b>	<b>Rp 406.893.149</b>	<b>Rp 1.467.458.100</b>

**Tabel 4.12 Arus Kas Tahun 2012-2015**

*Tabel Lap Arus Kas 2012 – 2015*

No.	Keterangan	Tahun			
		2012	2013	2014	2015
1	Arus Kas Masuk				
	Kecil	Rp434.898.000	Rp651.453.000	Rp797.364.000	Rp933.390.000
	Sedang	Rp423.941.000	Rp634.737.500	Rp778.833.000	Rp1.078.000.000
	Besar	Rp432.230.000	Rp645.449.000	Rp793.664.000	Rp1.798.920.000
	<b>Total Arus Kas Masuk</b>	<b>Rp1.291.069.000</b>	<b>Rp1.931.639.500</b>	<b>Rp2.369.861.000</b>	<b>Rp3.810.310.000</b>
2	Arus Kas Keluar				
	- Harga Pokok Penjualan	Rp967.697.302	Rp1.427.332.500	Rp1.731.322.501	Rp1.961.996.000
	- Biaya Usaha	Rp125.800.000	Rp155.100.000	Rp178.440.000	Rp209.810.000
	- Pajak	Rp 12.580.000	Rp 15.510.000	Rp 17.844.000	Rp 20.981.000
	<b>Total Arus Kas Keluar</b>	<b>Rp1.106.077.302</b>	<b>Rp1.597.942.500</b>	<b>Rp1.927.606.501</b>	<b>Rp2.192.787.000</b>
3	Selisih Kas (1-2)	Rp 184.991.698	Rp333.697.000	Rp 442.254.499	Rp 1.617.523.000
4	Selisih Kas Awal	Rp10.000.000	<b>Rp194.991.698</b>	<b>Rp528.688.698</b>	<b>Rp970.943.197</b>
	<b>Saldo Kas Akhir</b>	<b>Rp194.991.698</b>	<b>Rp528.688.698</b>	<b>Rp970.943.197</b>	<b>Rp2.588.466.197</b>

**Tabel 4.13 Neraca**

*Tabel Neraca 2012 - 2015*

No.	Keterangan	Tahun			
		2012	2013	2014	2015
<b>1</b>	<b>Aktiva</b>				
a	Aktiva Lancar				
	- Kas	<b>Rp194.991.698</b>	<b>Rp528.688.698</b>	<b>Rp970.943.197</b>	<b>Rp2.588.466.197</b>
	- Piutang	Rp8.500.000	Rp11.350.000	Rp15.345.000	Rp17.450.000
	- Persediaan Bahan Baku	Rp9.550.000	Rp8.000.000	Rp7.500.000	Rp7.000.000
	- Persediaan Bahan Jadi & Setengah Jadi	Rp23.999.999	Rp23.750.000	Rp22.000.000	Rp20.500.000
	<b>Jumlah Aktiva Lancar</b>	<b>Rp237.041.697</b>	<b>Rp571.788.698</b>	<b>Rp1.015.788.197</b>	<b>Rp2.633.416.197</b>
	Aktiva Tetap				
b	Aktiva Tetap Berwujud				
	- Tanah	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
	- Bangunan	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
	- Akum. Peny Bangunan	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
	- Mesin & Peralatan	Rp29.350.000	Rp29.350.000	Rp29.350.000	Rp29.350.000
	- Akum Peny Mesin & Peralatan	Rp (3.522.000)	Rp (7.044.000)	Rp (14.088.000)	Rp (28.176.000)
	- Inventaris	Rp11.365.000	Rp11.365.000	Rp11.365.000	Rp11.365.000
	- Akum Peny Inventaris	Rp (1.273.000)	Rp (2.546.000)	Rp (5.092.000)	Rp (10.184.000)
	- Kendaraan	Rp24.000.000	Rp24.000.000	Rp24.000.000	Rp24.000.000

	- Akum Peny Kendaraan	Rp (2.200.000)	Rp (4.400.000)	Rp (8.800.000)	Rp (17.600.000)
	<b>Jumlah Aktiva Tetap</b>	<b>Rp57.720.000</b>	<b>Rp50.725.000</b>	<b>Rp36.735.000</b>	<b>Rp8.755.000</b>
c	Aktiva Tidak Berwujud				
	- Perizinan	Rp4.000.000	Rp4.000.000	Rp4.000.000	Rp4.000.000
	- Amortisasi ( Peny. Perizinan)	Rp (1.000.000)	Rp (2.000.000)	Rp (3.000.000)	Rp (4.000.000)
	<b>Jumlah Aktiva Tidak Berwujud</b>	<b>Rp3.000.000</b>	<b>Rp2.000.000</b>	<b>Rp1.000.000</b>	<b>Rp0</b>
	<b>Jumlah Aktiva</b>	<b>Rp297.761.697</b>	<b>Rp624.513.698</b>	<b>Rp1.053.523.197</b>	<b>Rp2.642.171.197</b>
<b>2</b>	<b>Pasiva</b>				
a	Hutang Bahan	Rp147.761.697	Rp374.513.698	Rp553.523.197	Rp742.171.197
	Jumlah Hutang				
b	Modal Sendiri	Rp150.000.000	Rp250.000.000	Rp500.000.000	Rp1.900.000.000
	Jumlah Modal				
	<b>Jumlah Pasiva</b>	<b>Rp297.761.697</b>	<b>Rp624.513.698</b>	<b>Rp1.053.523.197</b>	<b>Rp2.642.171.197</b>

#### 4.2.1.2 Penetapan Harga Jual

Produksi merupakan kegiatan yang dilakukan dalam mentransformasikan atau merubah *input* (masukan) menjadi *output* (keluaran), *input* berupa faktor-faktor ekonomi seperti: modal, bahan, tenaga kerja, dan teknologi. Sedangkan *output* berupa produk fisik dan jasa yang dihasilkan dalam proses produksi.

**Tabel 4.14 Total Produksi**

No	Tahun	Jenis	Jumlah Produksi (Unit)
1	2012	Kecil	9250
		Sedang	7000
		Besar	5000
		<b>Total</b>	<b>21250</b>
2	2013	Kecil	11000
		Sedang	8500
		Besar	7000
		<b>Total</b>	<b>26500</b>
3	2014	Kecil	12000
		Sedang	9000
		Besar	8000
		<b>Total</b>	<b>29000</b>
4	2015	Kecil	13500
		Sedang	9800
		Besar	7890
		<b>Total</b>	<b>31190</b>

## BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

### 5.1 Analisis

Dari data pada bab 4 telah diketahui biaya yang dikeluarkan pada setiap ukuran boneka, selanjutnya kita dapat menghitung untuk mengetahui berapa harga yang dihasilkan melalui perhitungan perusahaan dan menggunakan metode *cost-plus pricing*.

#### 5.1.1 Perhitungan Harga Jual Menurut Perusahaan

Berikut ini merupakan perhitungan harga jual menurut perusahaan dan metode *cost-plus pricing* pada tahun 2012 sampai 2015 dengan laba yang diinginkan sebesar 10%, 15%, 17% dan 20% secara berturut-turut.

##### 1. Tahun 2012

**Tabel 5.1 Total Biaya Penuh menurut Perusahaan Tahun 2012**

Total Biaya Penuh Tahun 2012

Keterangan	Jenis Produksi		
	Kecil	Sedang	Besar
Biaya			
Biaya Bahan Baku	Rp32.292.416	Rp22.329.646	Rp29.867.939
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp252.000.000	Rp252.000.000	Rp252.000.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp43.069.100	Rp43.069.100	Rp43.069.100
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp327.361.516</b>	<b>Rp317.398.746</b>	<b>Rp324.937.039</b>
Biaya Pemasaran	Rp68.000.000	Rp68.000.000	Rp68.000.000
<b>Total Biaya Penuh</b>	<b>Rp395.361.516</b>	<b>Rp385.398.746</b>	<b>Rp392.937.039</b>

- Boneka Kecil

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp}395.361.516}{9250} = \text{Rp}42.016$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp}42.016 \times 10\%) + \text{Rp}42.016 = \text{Rp}47.016$$

- Boneka Sedang

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp}385.398.746}{7000} = \text{Rp}55.057$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp}55.057 \times 10\%) + \text{Rp}55.057 = \text{Rp}60.563$$

- Boneka Besar

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp}392.937.039}{5000} = \text{Rp}78.857$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp}78.857 \times 10\%) + \text{Rp}78.857 = \text{Rp}86.446$$

## 2. Tahun 2013

**Tabel 5.2 Total Biaya Penuh menurut Perusahaan Tahun 2013**

Total Biaya Penuh Tahun 2013

Keterangan	Jenis Produksi		
	Kecil	Sedang	Besar
Biaya			
Biaya Bahan Baku	Rp51.790.941	Rp37.257.359	Rp46.571.700
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp378.000.000	Rp378.000.000	Rp378.000.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp52.487.500	Rp52.487.500	Rp52.487.500
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp482.278.441</b>	<b>Rp467.744.859</b>	<b>Rp477.059.200</b>
Biaya Pemasaran	Rp84.200.000	Rp84.200.000	Rp84.200.000
<b>Total Biaya Penuh</b>	<b>Rp566.478.441</b>	<b>Rp551.944.859</b>	<b>Rp561.259.200</b>

- Boneka Kecil

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp}566.478.441}{11000} = \text{Rp}51.498$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp}51.498 \times 15\%) + \text{Rp}51.498 = \text{Rp}59.223$$

- Boneka Sedang

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp}551.944.859}{8500} = \text{Rp}64.935$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp}64.935 \times 15\%) + \text{Rp}64.935 = \text{Rp}74.675$$

- Boneka Besar

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp}561.259.200}{7000} = \text{Rp}80.180$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp}80.180 \times 15\%) + \text{Rp}80.180 = \text{Rp}92.207$$

### 3. Tahun 2014

**Tabel 5.3 Total Biaya Penuh menurut Perusahaan Tahun 2014**

Total Biaya Penuh Tahun 2014

Keterangan	Jenis Produksi		
	Kecil	Sedang	Besar
Biaya			
Biaya Bahan Baku	Rp69.743.323	Rp53.901.682	Rp66.574.995
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp453.600.000	Rp453.600.000	Rp453.600.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp59.517.500	Rp59.517.500	Rp59.517.500
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp582.860.823</b>	<b>Rp567.019.182</b>	<b>Rp579.692.495</b>
Biaya Pemasaran	Rp98.650.000	Rp98.650.000	Rp98.650.000
<b>Total Biaya Penuh</b>	<b>Rp681.510.823</b>	<b>Rp665.669.182</b>	<b>Rp678.342.495</b>

- Boneka Kecil

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp}681.510.823}{12000} = \text{Rp}56.793$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp}56.793 \times 17\%) + \text{Rp}56.793 = \text{Rp}66.447$$

- Boneka Sedang

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp}665.669.182}{9000} = \text{Rp}73.963$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp}73.963 \times 17\%) + \text{Rp}73.963 = \text{Rp}86.537$$

- Boneka Besar

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp}678.342.495}{8000} = \text{Rp}84.793$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp}84.793 \times 17\%) + \text{Rp}84.793 = \text{Rp}99.208$$

#### 4. Tahun 2015

**Tabel 5.4 Total Biaya Penuh menurut Perusahaan Tahun 2015**

Total Biaya Penuh Tahun 2015

Keterangan	Jenis Produksi		
	Kecil	Sedang	Besar
Biaya			
Biaya Bahan Baku	Rp96.232.356	Rp80.980.492	Rp79.899.652
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp504.000.000	Rp504.000.000	Rp504.000.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp63.797.500	Rp63.797.500	Rp63.797.500
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp664.029.856</b>	<b>Rp648.777.992</b>	<b>Rp647.697.152</b>
Biaya Pemasaran	Rp113.800.000	Rp113.800.000	Rp113.800.000
<b>Total Biaya Penuh</b>	<b>Rp777.829.856</b>	<b>Rp762.577.992</b>	<b>Rp761.497.152</b>

- Boneka Kecil

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp}777.829.856}{13500} = \text{Rp}57.617$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp}57.617 \times 20\%) + \text{Rp}57.617 = \text{Rp}69.140$$

- Boneka Sedang

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp}762.577.992}{9800} = \text{Rp}77.814$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp}77.814 \times 20\%) + \text{Rp}77.814 = \text{Rp}93.377$$

- Boneka Besar

$$\text{Biaya Per Unit} = \frac{\text{Rp}651.676.288}{7890} = \text{Rp}96.514$$

$$\text{Harga Jual} = (\text{Rp}96.514 \times 20\%) + \text{Rp}96.514 = \text{Rp}115.817$$

### 5.1.2 Perhitungan Harga Jual Menurut *Cost-Plus Pricing*

Berikut ini merupakan perhitungan harga jual menurut perusahaan dan metode *cost-plus pricing* pada tahun 2012 sampai 2015 dengan laba yang diinginkan sebesar 10%, 15%, 17% dan 20% secara berturut-turut, sebagai berikut:

#### 1. Tahun 2012

**Tabel 5.5 Total Biaya Penuh Tahun 2012**

Keterangan	Jenis Produksi		
	Kecil	Sedang	Besar
Biaya			
Biaya Bahan Baku	Rp32.292.416	Rp22.329.646	Rp29.867.939
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp252.000.000	Rp252.000.000	Rp252.000.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp20.280.832	Rp15.347.656	Rp10.962.612
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp304.573.248</b>	<b>Rp289.677.302</b>	<b>Rp292.830.551</b>
Biaya Pemasaran	Rp68.000.000	Rp68.000.000	Rp68.000.000
Biaya Administrasi dan Umum	Rp57.800.000	Rp57.800.000	Rp57.800.000
<b>Total Biaya Penuh</b>	<b>Rp430.373.248</b>	<b>Rp415.477.302</b>	<b>Rp418.630.551</b>

- Boneka kecil

1.	$\text{Biaya per unit} = \frac{\text{Rp}430.373.248}{9250} = \text{Rp}46.527$
2.	$\text{Harga Jual per Unit} = \text{Rp } 46.527 + (10\% \times \text{Rp}46.527) = \text{Rp}51.179$

- Boneka sedang

1.	$\text{Biaya per unit} = \frac{\text{Rp}415.477.302}{7000} = \text{Rp}59.354$
2.	$\text{Harga Jual per Unit} = \text{Rp}59.354 + (10\% \times \text{Rp}59.354) = \text{Rp}65.289$

- Boneka besar

1.	$\text{Biaya per Unit} = \frac{\text{Rp}418.630.551}{5000} = \text{Rp}83.726$
2.	$\text{Harga Jual per Unit} = \text{Rp}83.726 + (10\% \times \text{Rp}83.726) = \text{Rp}92.100$

2. Tahun 2013

**Tabel 5.6 Total Biaya Penuh Tahun 2013**

Total Biaya Penuh Tahun 2013

Keterangan	Jenis Produksi		
	Kecil	Sedang	Besar
Biaya			
Biaya Bahan Baku	Rp51.790.941	Rp37.257.359	Rp46.571.700
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp378.000.000	Rp378.000.000	Rp378.000.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp23.249.226	Rp17.965.311	Rp14.794.962
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp453.040.167</b>	<b>Rp433.222.670</b>	<b>Rp439.366.662</b>
Biaya Pemasaran	Rp84.200.000	Rp84.200.000	Rp84.200.000
Biaya Administrasi dan Umum	Rp70.900.000	Rp70.900.000	Rp70.900.000
<b>Total Biaya Penuh</b>	<b>Rp608.140.167</b>	<b>Rp588.322.670</b>	<b>Rp594.466.662</b>

- Boneka kecil

1. 
$$\text{Biaya per unit} = \frac{\text{Rp}608.140.167}{11000} = \text{Rp}55.285$$
2. 
$$\text{Harga Jual per Unit} = \text{Rp}55.285 + (15\% \times \text{Rp}55.285)$$

- Boneka sedang

1. 
$$\text{Biaya per unit} = \frac{\text{Rp}588.322.670}{8500} = \text{Rp}69.214$$
2. 
$$\text{Harga Jual per Unit} = \text{Rp}69.214 + (15\% \times \text{Rp}69.214)$$

- Boneka besar

1. 
$$\text{Biaya per Unit} = \frac{\text{Rp}849.466.662}{7000} = \text{Rp}121.352.380$$
2. 
$$\text{Harga Jual per Unit} = \text{Rp}121.352.380 + (15\% \times \text{Rp}121.352.380)$$

3. Tahun 2014

**Tabel 5.7 Total Biaya Penuh Tahun 2014**

Keterangan	Jenis Produksi		
	Kecil	Sedang	Besar
Biaya			
Biaya Bahan Baku	Rp69.743.323	Rp53.901.682	Rp66.574.995
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp453.600.000	Rp453.600.000	Rp453.600.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp26.085.310	Rp19.563.983	Rp17.390.207
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp549.428.633</b>	<b>Rp527.065.665</b>	<b>Rp537.565.202</b>
Biaya Pemasaran	Rp98.650.000	Rp98.650.000	Rp98.650.000
Biaya Administrasi dan Umum	Rp79.790.000	Rp79.790.000	Rp79.790.000
<b>Total Biaya Penuh</b>	<b>Rp727.868.633</b>	<b>Rp705.505.665</b>	<b>Rp716.005.202</b>

- Boneka kecil

1.  $\text{Biaya per unit} = \frac{\text{Rp}727.868.633}{12000} = \text{Rp}60.656$
2.  $\text{Harga Jual per Unit} = \text{Rp}60.656 + (17\% \times \text{Rp}60.656)$

- Boneka sedang

1.  $\text{Biaya per unit} = \frac{\text{Rp}705.505.665}{9000} = \text{Rp}78.390$
2.  $\text{Harga Jual per Unit} = \text{Rp}78.390 + (17\% \times \text{Rp}78.390)$

- Boneka besar

1.  $\text{Biaya per Unit} = \frac{\text{Rp}716.005.202}{8000} = \text{Rp}89.501$
2.  $\text{Harga Jual per Unit} = \text{Rp}89.501 + (17\% \times \text{Rp}89.501)$

#### 4. Tahun 2015

**Tabel 5.4 Total Biaya Penuh Tahun 2015**

Keterangan	Jenis Produksi		
	Kecil	Sedang	Besar
Biaya			
Biaya Bahan Baku	Rp96.232.356	Rp80.980.492	Rp79.899.652
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp504.000.000	Rp504.000.000	Rp504.000.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp29.137.969	Rp21.152.007	Rp17.029.524
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp629.370.325</b>	<b>Rp606.132.499</b>	<b>Rp600.929.176</b>
Biaya Pemasaran	Rp113.800.000	Rp113.800.000	Rp113.800.000
Biaya Administrasi dan Umum	Rp96.010.000	Rp96.010.000	Rp96.010.000
<b>Total Biaya Penuh</b>	<b>Rp839.180.325</b>	<b>Rp815.942.499</b>	<b>Rp810.739.176</b>

- Boneka kecil

$$1. \quad \text{Biaya per unit} = \frac{\text{Rp}839.180.325}{13500} = \text{Rp}62.162$$

$$2. \quad \text{Harga Jual per Unit} = \text{Rp}62.162 + (20\% \times \text{Rp}62$$

- Boneka sedang

$$1. \quad \text{Biaya per unit} = \frac{\text{Rp}815.942.499}{9800} = \text{Rp}83.259$$

$$2. \quad \text{Harga Jual per Unit} = \text{Rp}83.259 + (20\% \times \text{Rp}83$$

- Boneka besar

$$1. \quad \text{Biaya per Unit} = \frac{\text{Rp}810.739.176}{7890} = \text{Rp}102.755$$

$$2. \quad \text{Harga Jual per Unit} = \text{Rp}102.755 + (20\% \times \text{Rp}102.755) = \text{Rp}123.306$$

### 5.1.3 Laba yang diperoleh Perusahaan

Dari perhitungan diatas, setelah mengetahui harga jual yang ditetapkan perusahaan dan harga jual dengan menggunakan metode *cost-plus pricing*, selanjutnya menghitung laporan laba atau rugi.

**Tabel 5.5 Data Penjualan Tahun 2012-2015**

No	Keterangan	Harga	Realisasi Unit	Asumsi Penjualan
<b>2012</b>				
1	Kecil	Rp51.179	9250	Rp473.405.750
2	Sedang	Rp65.289	7000	Rp457.023.000
3	Besar	Rp92.098	5000	Rp460.490.000
	<b>Total</b>		<b>21250</b>	<b>Rp1.390.918.750</b>

<b>Tahun 2013</b>				
1	Kecil	Rp63.577	11000	Rp699.347.000
2	Sedang	Rp79.596	8500	Rp676.566.000
3	Besar	Rp97.662	7000	Rp683.634.000
<b>Total</b>			<b>26500</b>	<b>Rp2.059.547.000</b>

<b>Tahun 2014</b>				
1	Kecil	Rp70.967	12000	Rp851.604.000
2	Sedang	Rp91.716	9000	Rp825.444.000
3	Besar	Rp104.716	8000	Rp837.728.000
<b>Total</b>			<b>29000</b>	<b>Rp2.514.776.000</b>

<b>Tahun 2015</b>				
1	Kecil	Rp74.594	13500	Rp1.007.019.000
2	Sedang	Rp99.910	9800	Rp979.118.000
3	Besar	Rp123.306	7890	Rp972.884.340
<b>Total</b>			<b>31190</b>	<b>Rp2.959.021.340</b>

*sumber: Data diolah*

Tabel 5.6 Laba Cost-plus Pricing

No	Keterangan	Tahun			
		2012	2013	2014	2015
1	Penjualan				
	Kecil	Rp473.405.750	Rp699.347.000	Rp851.604.000	Rp1.007.019.000
	Sedang	Rp457.032.000	Rp676.566.000	Rp825.444.000	Rp979.118.000
	Besar	Rp460.490.000	Rp683.634.000	Rp837.728.000	Rp972.884.340
	<b>Penjualan Bersih</b>	<b>Rp1.390.927.750</b>	<b>Rp2.059.547.000</b>	<b>Rp2.514.776.000</b>	<b>Rp2.959.021.340</b>
2	Harga Pokok Penjualan	Rp978.263.302	Rp1.437.898.500	Rp1.741.888.501	Rp1.972.562.000
3	<b>Laba Kotor ( 1-2 )</b>	<b>Rp 412.664.448</b>	<b>Rp 621.648.500</b>	<b>Rp 772.887.499</b>	<b>Rp 986.459.340</b>
4	Biaya Usaha				
	-Biaya Pemasaran	Rp68.000.000	Rp84.200.000	Rp98.650.000	Rp113.800.000
	-Gaji Pimpinan	Rp36.000.000	Rp42.000.000	Rp48.000.000	Rp60.000.000
	-Biaya Gaji Admministrasi	Rp18.000.000	Rp24.000.000	Rp26.400.000	Rp30.000.000
	-Biaya Pemeliharaan	Rp2.000.000	Rp2.500.000	Rp2.750.000	Rp3.250.000
	-Biaya Telepon Kantor	Rp1.800.000	Rp2.400.000	Rp2.640.000	Rp2.760.000
	<b>Total Biaya Usaha</b>	<b>Rp125.800.000</b>	<b>Rp155.100.000</b>	<b>Rp178.440.000</b>	<b>Rp209.810.000</b>
	-Biaya Penyusutan & Amortisasi	Rp7.995.000	Rp7.995.000	Rp7.995.000	Rp7.995.000
	<b>Total Biaya Usaha Setelah Penyusutan</b>	<b>Rp133.795.000</b>	<b>Rp163.095.000</b>	<b>Rp186.435.000</b>	<b>Rp217.805.000</b>
5	<b>Laba Sebelum Pajak / EBT( 3-4)</b>	<b>Rp 278.869.448</b>	<b>Rp 458.553.500</b>	<b>Rp 586.452.499</b>	<b>Rp 768.654.340</b>
6	PAJAK 10%	Rp 27.886.945	Rp 45.855.350	Rp 58.645.250	Rp 76.865.434
7	<b>Laba Setelah Pajak/ EAT ( 5-6)</b>	<b>Rp 250.982.503</b>	<b>Rp 412.698.150</b>	<b>Rp 527.807.249</b>	<b>Rp 691.788.906</b>

Tabel 5.7 Laba FullCosting

No	Keterangan	Tahun			
		2012	2013	2014	2015
1	Penjualan				
	Kecil	Rp434.898.000	Rp651.453.000	Rp797.364.000	Rp933.390.000
	Sedang	Rp423.941.000	Rp634.737.500	Rp778.833.000	Rp1.078.000.000
	Besar	Rp432.230.000	Rp645.449.000	Rp793.664.000	Rp1.798.920.000
	<b>Penjualan Bersih</b>	<b>Rp1.291.069.000</b>	<b>Rp1.931.639.500</b>	<b>Rp2.369.861.000</b>	<b>Rp3.810.310.000</b>
2	Harga Pokok Penjualan	Rp978.263.302	Rp1.437.898.500	Rp1.741.888.501	Rp1.972.562.000
3	<b>Laba Kotor ( 1-2 )</b>	<b>Rp312.805.698</b>	<b>Rp493.741.000</b>	<b>Rp627.972.499</b>	<b>Rp1.837.748.000</b>
4	Biaya Operasi				
	- Biaya Pemasaran				
	1. Gaji Bagian Marketing	Rp18.000.000	Rp24.000.000	Rp26.400.000	Rp30.000.000
	2. Biaya Distribusi	Rp48.000.000	Rp57.000.000	Rp68.000.000	Rp78.500.000
	3. Biaya Promosi	Rp2.000.000	Rp3.200.000	Rp4.250.000	Rp5.300.000
	- Biaya Administrasi & Umum				
	1. Gaji Pimpinan	Rp36.000.000	Rp42.000.000	Rp48.000.000	Rp60.000.000
	2. Gaji Karyawan Administrasi	Rp18.000.000	Rp24.000.000	Rp26.400.000	Rp30.000.000
	3. Biaya Pemeliharaan	Rp2.000.000	Rp2.500.000	Rp2.750.000	Rp3.250.000
	4. Biaya Telpon Kantor	Rp1.800.000	Rp2.400.000	Rp2.640.000	Rp2.760.000
	<b>Total Biaya Usaha</b>	<b>Rp125.800.000</b>	<b>Rp155.100.000</b>	<b>Rp178.440.000</b>	<b>Rp209.810.000</b>
	-Biaya Penyusutan & Amortisasi	Rp7.995.000	Rp7.995.000	Rp7.995.000	Rp7.995.000
	<b>Total Biaya Usaha Setelah Penyusutan</b>	<b>Rp133.795.000</b>	<b>Rp163.095.000</b>	<b>Rp186.435.000</b>	<b>Rp217.805.000</b>
5	<b>Laba Sebelum Pajak / EBT( 3-4)</b>	<b>Rp179.010.698</b>	<b>Rp330.646.000</b>	<b>Rp441.537.499</b>	<b>Rp1.619.943.000</b>
6	PAJAK 10%	Rp17.901.070	Rp33.064.600	Rp44.153.750	Rp161.994.300
7	<b>Laba Setelah Pajak/ EAT ( 5-6 )</b>	<b>Rp161.109.628</b>	<b>Rp297.581.400</b>	<b>Rp397.383.749</b>	<b>Rp1.457.948.700</b>

## 5.2 Pembahasan

### 5.2.1 Penetapan Harga Jual Berdasarkan Hitungan Perusahaan

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan pada pembahasan sebelumnya, (beban-beban yang dimasukkan ke dalam laporan harga pokok produksi yaitu, biaya bahan baku langsung dan penolong, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (variabel dan tetap). Perhitungan harga pokok produksi di perusahaan PO Mell Toys hanya sebatas berapa biaya produksi bukan sampai pada biaya penjualan. Perusahaan membebankan biaya *overhead* secara keseluruhan tidak dipisahkan antara biaya *overhead* variabel dan tetap, melainkan dengan membaginya secara rata ke tiga jenis ukuran produk yang diproduksi, dan juga biaya penyusutan fasilitas pabrik seperti bangunan, mesin dan peralatan, kendaraan dibebankan ke biaya *overhead* pabrik secara keseluruhan.

Setelah mengetahui harga pokok produksi dan penjualan serta biaya per unitnya, maka dapat diketahui harga jual produk boneka ukuran kecil, sedang dan besar yang diterapkan PO Mell Toys adalah sebagai berikut:

**Tabel 5.8 Harga Jual menurut Perhitungan Perusahaan**

No.	Jenis boneka	Harga Produk Tiap Tahun (Rp)			
		2012	2013	2014	2015
1	kecil	Rp47.016	Rp59.223	Rp66.447	Rp69.140
2	sedang	Rp60.563	Rp74.675	Rp86.537	Rp93.377
3	besar	Rp86.446	Rp92.207	Rp99.208	Rp115.817

*Sumber: Data diolah*

### 5.2.2 Penetapan Harga Jual Berdasarkan Perhitungan Metode *Cost-Plus Pricing*

Berdasarkan perhitungan pada pembahasan sebelumnya, metode *cost-plus pricing* harus memasukan semua unsur-unsur biaya baik tetap maupun variabel. Perhitungan harga pokok produksi sampai pada harga pokok penjualan karena adanya persediaan barang awal dalam proses dan persediaan akhir barang dalam proses serta adanya persediaan awal barang jadi dan persediaan akhir barang jadi.

Pengumpulan biaya *overhead* pabrik tetap, memasukan semua unsur penyusutan mesin dan peralatan, biaya listrik dan telpon, biaya sewa pabrik dan biaya gaji kepala bagian produksi. Pada biaya *overhead* pabrik variabel memasukan biaya bahan baku penolong dan biaya *packaging*.

Adapun harga jual boneka ukuran kecil, sedang dan besar setelah dihitung dengan metode *cost-plus pricing* dengan keuntungan yang diinginkan perusahaan pada tahun 2012 sampai 2015 sebesar 10%, 15%, 17%, dan 20% secara berturut-turut adalah sebagai berikut:

**Tabel 5.9 Harga Jual berdasarkan Metode *Cost Plus Pricing***

No	Keterangan	Harga Produk Tiap Tahun			
		2012	2013	2014	2015
1	Kecil	Rp51.179	Rp63.577	Rp70.967	Rp74.594
2	Sedang	Rp65.289	Rp79.596	Rp91.716	Rp99.910
3	Besar	Rp92.098	Rp97.662	Rp104.716	Rp123.306

*Sumbe: Data diolah*

### **5.2.3 Perbedaan Harga Jual yang ditetapkan Perusahaan dengan menggunakan Metode *Cost-Plus Pricing***

Berdasarkan analisis diatas harga jual setelah dilakukan perhitungan dengan metode *cost-plus pricing* lebih mahal dibandingkan dengan harga jual perusahaan. Hal ini disebabkan karena :

1. Perusahaan tidak melakukan perhitungan harga pokok produksi dengan tepat dan terinci.
2. Perusahaan tidak membebankan biaya overhead pabrik secara akurat. Tidak ada perbedaan antara biaya overhead pabrik variabel dengan biaya *overhead* pabrik tetap. Sehingga biaya yang dihitung perusahaan kurang tepat. Pada metode *cost-plus pricing* biaya penyusutan dan gaji kepala produksi dibebankan pada biaya *overhead* tetap pabrik.
3. Perhitungan harga pokok produksi perusahaan masih sangat sederhana, elemen biaya yang dihitung dengan menggunakan metode perusahaan meliputi biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

Berikut adalah tabel perbedaan harga jual yang ditetapkan perusahaan dengan harga jual berdasarkan metode *cost-plus pricing* :

**Tabel 5.10 Selisih Harga Jual Perusahaan dengan Metode *Cost-Plus Pricing***

No	Keterangan	Perbandingan Harga		Selisih
		<i>Cost-Plus Pricing</i>	Perusahaan	
1	2012			
	Kecil	Rp51.179	Rp47.016	Rp4.163
	Sedang	Rp65.289	Rp60.563	Rp4.726
	Besar	Rp92.098	Rp86.446	Rp5.652
2	2013			
	Kecil	Rp63.577	Rp59.223	Rp4.354
	Sedang	Rp79.596	Rp74.675	Rp4.921
	Besar	Rp97.662	Rp92.207	Rp5.455
3	2014			
	Kecil	Rp70.967	Rp66.447	Rp4.520
	Sedang	Rp91.716	Rp86.537	Rp5.179
	Besar	Rp104.716	Rp99.208	Rp5.508
4	2015			
	Kecil	Rp74.594	Rp69.140	Rp5.454
	Sedang	Rp99.910	Rp93.377	Rp6.533
	Besar	Rp123.306	Rp115.817	Rp7.489

#### 5.2.4 Perbandingan dengan Harga Jual Pesaing

Berdasarkan hasil perhitungan harga jual dengan menggunakan metode *cost-plus pricing*, maka dapat kita bandingkan dengan harga jual beberapa perusahaan sejenis wilayah pemasaran di Bekasi seperti Perusahaan CV Neka Toys merupakan salah satu pesaing perusahaan PO Mell Toys

**Tabel 5.11 Perbandingan Harga Jual *Cost-plus pricing*, Perusahaan dan Pesaing**

No	Keterangan	Perbandingan Harga		
		Perusahaan	<i>Cost-Plus Pricing</i>	Pesaing
1	2012			
	Kecil	Rp47.016	Rp51.179	Rp65.000
	Sedang	Rp60.563	Rp65.289	Rp75.000
	Besar	Rp86.446	Rp92.098	Rp100.000
2	2013			
	Kecil	Rp59.223	Rp63.577	Rp70.000

	Sedang	Rp74.675	Rp79.596	Rp80.000
	Besar	Rp92.207	Rp97.662	Rp105.000
3	2014			
	Kecil	Rp66.447	Rp70.967	Rp75.000
	Sedang	Rp86.537	Rp91.716	Rp85.000
	Besar	Rp99.208	Rp104.716	Rp110.000
4	2015			
	Kecil	Rp69.140	Rp74.594	Rp80.000
	Sedang	Rp93.377	Rp99.910	Rp90.000
	Besar	Rp115.817	Rp123.306	Rp120.000

Dari data di atas, harga jual menurut perhitungan *cost-plus pricing* pada tahun 2012 sampai 2013 perusahaan dapat menerapkan harga tersebut. Namun pada tahun 2014 dan 2015 harga jual pada ukuran sedang dan besar lebih tinggi dari pesaing sehingga jumlah produksi pada ukuran tersebut sebaiknya dikurangi.

### 5.2.5 Perbandingan Laba yang diperoleh

**Tabel 5.12 Perbandingan Laba**

No	Keterangan	Perbandingan Laba		
		Perusahaan	<i>Cost-Plus Pricing</i>	<i>Full Costing</i>
1	2012	Rp170.619.028	Rp250.982.503	Rp161.109.628
2	2013	Rp307.090.800	Rp412.698.150	Rp297.581.400
3	2014	Rp406.893.149	Rp527.807.249	Rp397.383.749
4	2015	Rp1.467.458.100	Rp691.788.906	Rp1.457.948.700

Dari data diatas, dapat diketahui bahwa laba yang diperoleh perusahaan lebih besar dari pada full costing karena perusahaan tidak memasukan semua unsur biaya saat melakukan perhitungan laporan laba rugi. Pada tahun 2015 perusahaan disarankan menggunakan metode *cost-plus pricing* karena pada tahun tersebut perusahaan dalam melakukan pembayaran pajak lebih kecil.

### 5.2.6 Pertumbuhan Produksi

Dari aspek produksi, didapat laju pertumbuhan jumlah unit produksi perusahaan sebagai berikut :

**Tabel 5.13 Laju Pertumbuhan Jumlah Unit Produksi**

No	Tahun	Total Produksi(Unit)	Pertumbuhan	Persentase (%)
1	2012	21250	-	-
2	2013	26500	5250	-59%
3	2014	29000	2500	-28%
4	2015	12400	-16600	188%
Total		89150	-8850	100%

Dari tabel diatas dapat dilihat laju pertumbuhan unit produksi PO Mell Toys tahun 2012 sebanyak 21.250 unit dan tahun 2013 sebanyak 26.500 unit dimana terdapat peningkatan dari tahun sebelumnya sebesar 5.250 unit dengan persentase sebesar 59%. Pada tahun 2014 jumlah produksi sebesar 29.000 unit, mengalami kenaikan produksi yaitu sebesar 2.500 dengan persentase 28% dan pada tahun 2015 jumlah produksi sebesar 12.400 unit dengan kata lain tahun ini mengalami mengalami penurunan produksi sebesar 8.850 unit.

### 5.2.7 Produktivitas Tenaga Kerja

Setelah melakukan perhitungan mengenai produktivitas tenaga kerja pada bab sebelumnya, maka didapatkan data produktivitas tenaga kerja sebagai berikut :

**Tabel 5.14 Produktivitas Tenaga Kerja**

No	Tahun	Penjualan(Unit)	Tenaga Kerja	Produktivitas
1	2012	21250	21	1011,905
2	2013	26500	21	1261,905
3	2014	29000	21	1380,952
4	2015	12400	21	590,4762

Dari tabel diatas, dapat dikatakan produktivitas tenaga kerja PO Mell Toys setiap tahunnya stabil, karena permintaan konsumen akan boneka tersebut dari tahun ke tahun yang baik.

### 5.2.8 Pemasaran

Dari data diatas, harga jual dengan perhitungan perusahaan lebih rendah dari harga jual menurut perhitungan dengan menggunakan *cost-plus pricing*

dikarenakan dalam penentuan harga jual tersebut perusahaan tidak memasukkan biaya non produksi (biaya pemasaran dan biaya administrasi&umum). Perusahaan disarankan dalam penentuan harga jual lebih baik menggunakan metode *cost-plus pricing* karena dalam metode ini perusahaan menghitung biaya semua biaya yang dikeluarkan dalam suatu produk sehingga pendapatan yang dihasilkan dapat menutupi semua biaya. Dengan menggunakan metode ini perusahaan dapat mengetahui laba yang sebenarnya diperoleh perusahaan. Pada bagian pemasaran harus berperan aktif dalam menciptakan citra dibenak konsumen dan *brand image*.

Citra menurut Kotler(1992) adalah kepercayaan , ide dan impresi seseorang terhadap sesuatu. Citra perusahaan menjadi salah satu pegangan bagi konsumen dalam mengambil keputusan dalam membeli suatu produk. Pada PO Mell Toys harus dapat menciptakan cirta positif kepada konsumen. Salah satu menciptakan citra dibenak konsumen yaitu dengan cara kualitas produk lebih tinggi, menciptakan merek unik, memiliki makna dan mudah diingat.

*Brand image* adalah cara orang berpikir tentang sebuah merek secara abstrak dalam pemikiran mereka walaupun tidak berhadapan langsung dengan produk terebut. Pada perusahaan ini agar tercapainya citra dibenak konsumen atau *brand image* dapat menggunakan program *marketing* yang kuat terhadap produk, seperti membuat produk yang unit, kelebihan yang unggul dan kekuatan merek.

**Tabel 5.15 Selisih Laba**

No	Keterangan	Perbandingan Laba		Selisih
		Perusahaan	<i>Full costting</i>	
1	2012	Rp 170.619.028	Rp161.109.628	Rp9.509.400
2	2013	Rp307.090.800	Rp297.581.400	Rp9.509.400
3	2014	Rp406.893.149	Rp397.383.749	Rp9.509.400
4	2015	Rp1.467.458.100	Rp1.457.948.700	Rp9.509.400

## BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PO Mell Toys, maka dapat disimpulkan beberapa hal diantaranya sebagai berikut :

1. Harga jual menurut perusahaan pada ukuran kecil, sedang dan besar secara berturut-turut adalah sebagai berikut sesuai pada halaman 102 pada bab pembahasan tahun 2012 Rp47.016, Rp60.563 dan Rp86.446. Tahun 2013 Rp59.223, Rp74.675 dan Rp92.207. Tahun 2014 Rp66.447, Rp86.537 dan Rp99.208. tahun 2015 Rp69.140, Rp93.377 dan Rp115.817. Dari pembahasan tersebut harga jual berdasarkan perhitungan perusahaan lebih kecil dari harga jual menurut metode *cost-plus pricing*, karena perusahaan tidak melakukan perhitungan harga pokok produksi dengan tepat dan terinci, perusahaan tidak memasukkan biaya *overhead* pabrik secara akurat dengan tidak memasukkan biaya penyusutan.
2. Harga jual menurut metode *cost-plus pricing* pada ukuran kecil, sedang dan besar secara berturut-turut adalah sebagai berikut sesuai pada halaman 102 pada bab pembahasan tahun 2012 Rp51.179, Rp65.289 dan Rp92.098. Tahun 2013 Rp63.577, Rp79.596 dan Rp97.662. Tahun 2014 Rp70.967, Rp91.716 dan Rp104.716. Tahun 2015 Rp74.594, Rp99.910 dan Rp123.306. Berdasarkan hasil perhitungan perusahaan dapat menjual boneka tersebut dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* karena harga yang diperoleh lebih kecil dari harga pesaing.
3. Perbandingan harga jual boneka mulai dari ukuran kecil, sedang dan besar berdasarkan perhitungan perusahaan dan perhitungan menggunakan metode *cost-plus pricing*

No	Keterangan	Perbandingan Harga		
		Perusahaan	<i>Cost-Plus Pricing</i>	Pesaing

1	2012			
	Kecil	Rp47.016	Rp51.179	Rp65.000
	Sedang	Rp60.563	Rp65.289	Rp75.000
	Besar	Rp86.446	Rp92.098	Rp100.000
2	2013			
	Kecil	Rp59.223	Rp63.577	Rp70.000
	Sedang	Rp74.675	Rp79.596	Rp80.000
	Besar	Rp92.207	Rp97.662	Rp105.000
3	2014			
	Kecil	Rp66.447	Rp70.967	Rp75.000
	Sedang	Rp86.537	Rp91.716	Rp85.000
	Besar	Rp99.208	Rp104.716	Rp110.000
4	2015			
	Kecil	Rp69.140	Rp74.594	Rp80.000
	Sedang	Rp93.377	Rp99.910	Rp90.000
	Besar	Rp115.817	Rp123.306	Rp120.000

Dari data diatas harga jual menurut perusahaan lebih rendah dari harga jual menurut metode *cost-plus pricing*. Namun perusahaan dapat menjual boneka tersebut menggunakan harga menurut metode *cost-plus pricing* karena harga tersebut dibawah harga pesaing.

## 6.2 Saran

1. PO Mell Toys sebaiknya dalam penentuan harga jual menggunakan metode *Cost-plus Pricing*. Dengan metode ini maka biaya yang dimasukkan tepat dan terinci sehingga perhitungan yang dilakukan dapat menghasilkan harga jual yang akurat, namun pada tahun 2014 dan 2015 jumlah unit produksi pada ukuran sedang dan besar lebih dimaksimalkan.
2. Perusahaan sebaiknya memperbaiki pembukuan laporan keuangan, sehingga dapat diketahui biaya yang masuk dan keluar dengan tepat terhadap biaya yang dibutuhkan, serta dapat mengetahui perkembangan usaha dengan jelas.

3. Untuk meningkatkan penjualan diharapkan perusahaan berperaan aktif dalam memasarkan produknya via online, karena dapat menjangkau pangsa pasar yang luas dan juga menembus batas kalangan usia konsumen.
4. Dengan peningkatan harga jual tentunya perusahaan harus menyeimbangkannya dengan kualitas produk yang dihasilkan, sehingga dengan harga jual yang lebih tinggi konsumen tidak akan ragu untuk membeli produk tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, Panji.2009. *Manajemen Bisnis*, Edisi 4, Jakarta: Penerbit Rineka Cipta.
- Handoko, Hani.2011. *Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia*.cetakan 18. Yogyakarta.: Penerbit BPFE
- Hasen & Mowen. 1990. *Akuntansi Manajemen*, Edisi bahasa Indonesia, Edisi 4, Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 2, jilid 1, Jakarta: Erlangga
- Lyn M. Fraser & Aileen Ormiston, 2008. *Memahami Laporan Keuangan*, Edisi 7, Jakarta: Penerbit PT Macanan Jaya Cemerlang.
- Matz-Usry,1990. *Akuntansi Biaya*, Edisi 8, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*, Buku 1, edisi 2. Yogyakarta.: Penerbit BPFE
- Nurlela Bastian Bustami, 2013. *Akuntansi Biaya*, Edisi 4, Jakarta: penerbit Mitra Wancana Media.
- Sunyoto, Danang. 2012. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*, Edisi 1, Yogyakarta CAPS.
- Sutrisno, Edy. 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi 1, Cetakan 3, Jakarta: Penerbit Kencana Prenada medi Group

# LAMPIRAN

## **CURRICULUM VITAE**

### **DATA PRIBADI**

Nama Lengkap : Cintia Meri Aida  
Tempat, Tanggal Lahir : Tangerang, 14 Januari 1995  
Agama : Islam  
Status Perkawinan : Belum Menikah  
Telepon : 085718415335  
Email : [cintiamerida@gmail.com](mailto:cintiamerida@gmail.com)  
Alamat Sekarang : Jalan H Murtadho 16 Rt/Rw: 014/006  
Kel. Paseban Kec. Senen Jakarta Pusat 10440

### **PENDIDIKAN FORMAL**

1999-2000 : TK  
2000-2006 : Sekolah Dasar Negeri 15 Pagi Paseban, Jakarta.  
2006-2009 : Sekolah Menengah Pertama Negeri 71 Jakarta  
2009-2012 : Madrasah Aliyah Negeri 3 Jakarta  
2012-2016 : D4 Manajemen Bisnis Industri -Sekolah Tinggi Manajemen  
Industri Jakarta

### **KEMAMPUAN**

Komputer : Manmpu mengoperasikan Microsoft Office

### **PENGALAMAN ORGANISASI**

2013-2016 : Lembaga Pers Mahasiswa Industria – STMI Jakarta

# 1. Surat Izin Usaha (SIUP)



**PEMERINTAH KOTA BEKASI**  
**KECAMATAN RAWALUMBU**

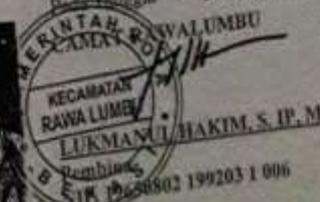
Jalan Lumbu Timur Raya No. 1 - Telp. 021-82424884  
RAWALUMBU

---

**SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP) MIKRO**  
Nomor. : 510 / 04 - BT / 7 / 2015

Nama Perusahaan	: " MELY TOYS "	
Nama Penanggungjawab & Jabatan	: KHOTMUN ARFIN	DIREKTUR
Alamat Perusahaan	: Kp. Rawa Roko Rt. 007 / 005 Kel. Bojong Rawalumbu Kec. Rawalumbu Kota Bekasi	
Nomor Telepon	: -	Fax : -
NPWP	: 458404774-432.000	
Modal Dan Kekayaan Bersih Perusahaan (Tidak termasuk Tanah dan Bangunan)	: Rp. 5.000.000	
Kelembagaan	: Suplier	
Kegiatan Usaha (KBLI)	: 4659	
Barang/ Jasa Dagangan Utama	: BONGKORAN ANAK ANAK BONEKA	
SIUP ini diterbitkan dengan ketentuan	:	
PERTAMA	: Surat Izin Usaha Perdagangan ini berlaku untuk melakukan kegiatan Usaha Perdagangan di seluruh wilayah Republik Indonesia selama perusahaan masih berjalan kegiatan Usaha Perdagangan dan masih Daftar Usaha per 5 (lima) tahun sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan dan Daftar Usaha per 5 (lima) tahun sesuai telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 34/M-DAG/PER/9/2007 dan Peraturan Walikota Bekasi Nomor 24 Tahun 2012	
KEDUA	: Pemilik / Penanggung jawab wajib menyampaikan laporan kegiatan usaha perdagangannya dua kali dalam setahun dengan jadwal untuk semester pertama paling lambat pada tanggal 31 Juli dan untuk semester kedua paling lambat tanggal 31 Januari tahun berikutnya. Bagi SIUP Mikro satu kali dalam setahun selambat-lambatnya tanggal 31 Januari tahun berikutnya.	
KETIGA	: Tidak berlaku untuk kegiatan Perdagangan Berjangka Komoditi	
KEEMPAT	: Tidak untuk melakukan kegiatan usaha selain yang tercantum dalam SIUP ini.	

Dikeluarkan di : Rawalumbu  
Pada Tanggal : 21 JAN 2015



**KECAMATAN RAWALUMBU**  
LUKMANUL HAKIM, S. IP, M. SI  
Bekasi  
Telp. 021-88803199203 1 006

## 2. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Asli

PEMERINTAH KOTA BEKASI  
BADAN PELAYANAN PERIZINAN TERPADU  
KOTA BEKASI

No.102605010

# TANDA DAFTAR PERUSAHAAN PERUSAHAAN PERORANGAN

BERDASARKAN UNDANG-UNDANG NOMOR 3 TAHUN 1982 TENTANG WAJIB DAFTAR PERUSAHAAN

NOMOR TDP 102654703554	BERLAKU S/D TANGGAL 02 JAN 2018	0	0
---------------------------	------------------------------------	---	---

NAMA PERUSAHAAN :	MELY TOYS		
STATUS :	TUNGGAL		
ALAMAT :	KP. RAWA ROKO RT. 005 RW. 004 KEL. BOJONG RAWALUMBU KEC. RAWALUMBU KOTA BEKASI		
NOMOR TELEPON :	-	FAX :	-
PENANGGUNG JAWAB / PENGURUS :	KHOTMUN ARIFIN		
KEGIATAN USAHA POKOK :	PERD. MAINAN ANAK-ANAK (BONEKA)		
KLUI :	47640		

BEKASI, 02 JAN 2013

KEPALA BADAN PELAYANAN PERIZINAN TERPADU  
SELAKU KEPALA MONITOR PENDAFTARAN PERUSAHAAN  
KOTA BEKASI

BADAN PELAYANAN  
PERIZINAN TERPADU

Dra. Hj. RENY HENDRAWATI, MM  
Pembina Usaha Madya  
NIP. 196502011990112002



09.4251.12

3. Domisili

**PEMERINTAH KOTA BEKASI**  
**KECAMATAN RAWALUMBU**  
**KELURAHAN BOJONG RAWALUMBU**  
Jl. Narogong KM. 5 Telp. : (021) 8204089  
BEKASI

**SURAT KETERANGAN DOMISILI PERUSAHAAN**  
Nomor : 300/PSK-KI.Brl

Yang bertanda tangan di bawah ini Lurah Bojong Rawalumbu Kecamatan Rawalumbu Kota Bekasi, menerangkan bahwa:

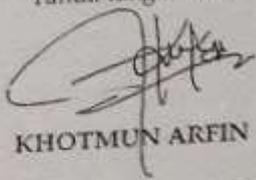
Nama	: KHOTMUN ARFIN
Tempat/Tgl. Lahir	: Banyumas, 07-07-1968
Jenis Kelamin	: Laki - laki
Warga Negara	: Indonesia
Pekerjaan	: Karyawan Swasta
Alamat	: Jl. Bojong Permai XI Blok C 49 No.4 Rt.006/015 Kelurahan Bojong Rawalumbu - Kecamatan Rawalumbu Kota Bekasi

Berdasarkan pengakuan dan permohonannya, yang bersangkutan saat ini membuka /memiliki Usaha sebagaimana tertera di bawah ini

Nama Usaha	: " MELY TOYS "
Jenis Usaha	: Pembuatan Boneka dan Mainan
Alamat Domisili	: Kp. Rawa Roko Rt.007/005 Kelurahan Bojong Rawalumbu - Kecamatan Rawalumbu Kota Bekasi

Akte Pendirian Usaha	: Perorangan
- Notaris	: -
- Nomor	: -
- Tanggal	: -
Jumlah Karyawan	: 7 (Tujuh) Orang
Penanggung Jawab	: KHOTMUN ARFIN

Demikian Surat Keterangan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya dan berlaku selama 1 ( satu ) tahun sejak dikeluarkan surat ini

Tanda tangan Ybs,  
  
KHOTMUN ARFIN

  
Rawalumbu, 01-04-2016  
LURAH BOJONG RAWALUMBU  
MAKHPUD SAIFUDIN S. S. S.  
NIP. 196605131990081001

Mengetahui  
Nomor : 300/489-FC-11  
4 April 2016  
KECAMATAN RAWALUMBU  
  
LUKMANULHAQIM, S.I.P, M.Si  
Pembina  
NIP. 198008021992031006

#### 4. NPWP

 KEMENTERIAN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA  
DIREKTORAT JENDERAL PAJAK

NPWP: 46.860.377.4-432.000

NAMA: KHOTMUN ARFIN

KP. RAWA ROKO RT. 005 RW. 004 BOJONG RAWA LUMBU  
RAWA LUMBU, KOTAMADYA BEKASI, JAWA BARAT

Terdaftar: 06-12-2012  
Penerbit: 432

**PERHATIAN**

- Kartu ini harap disimpan baik-baik dan apabila hilang, agar segera melapor ke Kantor Pelayanan Pajak terdaftar.
- NPWP agar dicantumkan dalam hal berhubungan dengan dokumen perpajakan.
- Dalam hal wajib Pajak pindah domisili, supaya melaporkan diri ke Kantor Pelayanan Pajak lama atau kantor Pelayanan Pajak baru.

[www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id)  500200

**BERSAMA ANDA MEMBANGUN BANGSA**

